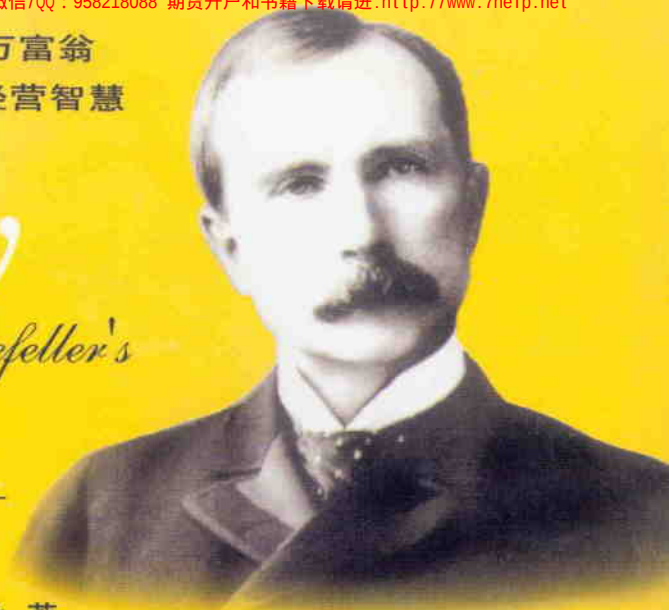


世界历史上第 **1** 位亿万富翁
披露自己的发家之秘与经营智慧

Diary

Johann·D. Rockefeller's
Diary



[美] 约翰·D·洛克菲勒 著
文 岗 译

洛克菲勒

日记

中国纺织出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

美国《财富》杂志首席经济学家

[美]迈克尔·D·波顿 整理、点

2003

K837.12

27

洛克菲勒 日记



[美]约翰·D·洛克菲勒 著

文岗 译

中国纺织出版社



3 0761 0547 1

洛克菲勒 日记

CONTENTS

第一辑(1853~1874年)

在这首亿万富翁成长历程的初期，是否有一些“时势造英雄”的成分是有待商榷的。洛克菲勒恰恰处在美国经济迅速膨胀、经济总量跃居世界第一的时代。在那个时代，石油、钢铁、铁路等诸多领域都诞生了许多富翁，洛克菲勒只是其中最早的一个。但如果纵观他的成长历程，特别是早期确立他成熟职业商人气质和思维方法的成长过程，我们不难发现洛克菲勒身上的优秀特质不仅是因为其本身的杰出而带给他突出的成就，更重要的是，这些也许放在今天显得并不那么优秀的特质刚好恰如其分地符合了那个时代。

10/15/1853	2
12/10/1853	4
08/26/1854	5
09/03/1854	6
09/11/1854	8
09/24/1854	9
10/04/1854	10

Johann · D · Rockefeller's Diary

目 录

10/12/1854	11
10/18/1854	13
11/07/1854	14
11/20/1854	15
02/12/1855	16
05/23/1855	17
07/02/1855	18
07/10/1855	19
07/12/1855	20
07/13/1855	21
07/15/1855	22
07/24/1855	23
08/10/1855	24
08/16/1855	25
08/24/1855	26
08/30/1855	27
09/15/1855	28
09/26/1855	29
09/27/1855	31
09/29/1855	32
10/02/1855	33
10/05/1855	34
10/16/1855	35
10/18/1855	36
10/24/1855	37

洛克菲勒 日记

CONTENTS

10/30/1855	38
11/06/1855	39
11/10/1855	41
12/31/1855	43
01/05/1856	44
01/14/1856	45
02/03/1856	47
02/15/1856	48
02/29/1856	49
03/11/1856	50
03/13/1856	51
03/24/1856	52
04/05/1856	53
04/26/1856	54
05/16/1856	55
05/27/1856	56
06/07/1856	57
06/22/1856	58
07/14/1856	59
07/25/1856	60
08/03/1856	61
08/10/1856	62
08/21/1856	63
10/17/1856	64
11/09/1856	65

Johann . D . Rockefeller's Diary

目 录

12/02/1856	66
01/04/1857	67
01/21/1857	68
02/10/1857	69
03/06/1857	70
03/25/1857	71
04/16/1857	72
05/02/1857	73
05/26/1857	74
06/10/1857	76
06/28/1857	77
07/16/1857	78
07/30/1857	79
08/02/1857	80
08/30/1857	81
09/20/1857	82
10/20/1857	83
01/04/1858	84
01/10/1858	85
01/17/1858	86
01/26/1858	87
02/06/1858	88
02/13/1858	89
02/24/1858	90
03/02/1858	91

洛克菲勒 日记

CONTENTS	
03/12/1858	92
03/21/1858	93
03/22/1858	94
03/25/1858	95
04/01/1858	96
04/06/1858	97
04/11/1858	98
04/22/1858	99
05/02/1858	100
05/10/1858	101
05/28/1858	102
06/25/1858	103
07/10/1858	104
09/16/1858	105
09/17/1858	106
09/23/1858	107
09/28/1858	108
10/05/1858	109
10/10/1858	110
10/20/1858	111
10/30/1858	112
11/02/1858	114
11/04/1858	115
11/10/1858	116
11/12/1858	117

Johann · D · Rockefeller's Diary

目 录

11/20/1858	118
12/16/1858	119
12/20/1858	120
12/21/1858	121
01/06/1859	122
01/18/1859	123
02/17/1859	124
02/23/1859	126
04/01/1859	128
08/23/1860	130
04/30/1861	132
12/01/1862	133
05/27/1863	134
11/03/1863	137
02/02/1865	138
02/15/1865	142
04/27/1865	144
12/28/1865	145
05/16/1866	148
11/27/1866	150
12/13/1866	151
03/04/1867	154
07/15/1867	155
12/20/1867	157
03/06/1868	158

洛克菲勒 日记

CONTENTS

08/18/1868	160
08/27/1868	164
10/21/1868	168
02/01/1869	171
09/24/1869	174
01/10/1870	175
07/26/1870	177
11/30/1871	178
12/15/1871	180
12/22/1871	181
01/01/1872	182
01/16/1872	183
03/10/1872	186
03/17/1872	190
03/18/1872	191
03/20/1872	192
03/25/1872	194
04/02/1872	195
04/08/1872	196
08/09/1872	197
01/04/1873	198
06/24/1873	200
10/09/1873	203
点评：1854~1859年	204

Johann . D . Rockefeller's Diary

第二辑(1874~1890年)

36岁到50岁,应该说是一个人的一生中富有精力、智慧、才干和能力的时期,人生的黄金时代。洛克菲勒在晚年的这一时段中,将他的事业推向了个辉煌的顶峰。他将自己一手创立的标准石油公司打造成一座宏作的财富大厦,以坚定的信念、过人的胆识、非凡的眼光以及无所不用其极的手段建立起了控制全美乃至影响全球的石油帝国。特别是在80年代初建立的第一个石油托拉斯,更给未来美国的经济政治、社会、生活带来了深刻而巨大的影响。与此同时,由于在聚敛财富的过程中洛克菲勒采取的种种强取豪夺的手段,为他带来了各种各样的批评和议论,褒贬不一,莫衷一是。洛克菲勒晚年建立芝加哥大学等巨型慈善事业,也使得人们对他的为人评价有了更大争议。他究竟是个心慈手软的慈善家还是心狠手辣的“大蟒蛇”,在人们心中愈发扑朔迷离,难以定论了。

01/22/1874

208

洛克菲勒 日记

CONTENTS

01/29/1874	209
04/10/1874	210
04/25/1874	211
05/02/1874	213
05/17/1874	215
07/09/1874	216
09/10/1874	218
10/02/1874	219
10/29/1874	220
11/03/1874	221
11/13/1874	222
12/01/1874	229
12/21/1875	231
12/18/1878	238
09/15/1879	249
09/17/1880	257
05/29/1881	262
04/11/1882	265
05/20/1885	269
12/10/1886	273
07/10/1884	277
03/15/1888	281
09/15/1888	286
11/17/1888	289
12/19/1888	293

Johann · D · Rockefeller's Diary

目 录

07/03/1889	296
09/10/1888	289
11/15/1889	303
06/15/1890	308
12/10/1890	314
点评: 1874 ~ 1890 年	318

第三辑 (1892 ~ 1911 年)

洛克菲勒的事业以不可阻挡之势发展着，与之相伴的是标准石油的反对者长达 20 年的斗争。尽管对政治和舆论缺乏兴趣，但为了捍卫他的事业，洛克菲勒竭力与各方周旋，他的隐退徒具虚名，他仍是石油界和华尔街关注的焦点之一。

对于自己作为上帝财富托管人的角色，洛克菲勒的尽职尽责值得钦佩。他真正把慈善作为他的一项事业甚至人生目标。为了把他的财富更好地运用，他雇用了盖茨，这个人成为他后半生的忠实助手，正是在他的大力排助下，洛克菲勒的慈善事业取得了令世人瞩目的成就……

尽管前半生赚取到了规模巨大的财富，洛克菲勒有着非常理性的生活作风，

洛克菲勒 日记

CONTENTS

他反对奢侈，最大的乐趣是打高尔夫球。

03/02/1892	322
11/11/1893	326
06/01/1894	331
感恩节/1895	335
05/20/1896	339
10/03/1897	345
08/22/1899	350
11/17/1900	355
04/17/1901	359
12/16/1903	366
09/15/1904	370
02/07/1905	374
05/03/1906	381
09/18/1907	387
12/28/1907	394
06/21/1908	398
07/08/1909	404
点评：1892~1911年	408

第四辑(1911~1928年)

一个从辉煌中淡出的人才可以在其

Johann · D · Rockefeller's Diary

目 录

辉煌中我得其最真挚的一部分。因为这个
时候辉煌不再会对他的本质加以掩盖，我
们可以从这个时期的洛克菲勒的日记中
看出真正的洛克菲勒是什么样子的。他并
没有像许多人那样，在辉煌过后过着颓然
的生活，默默地等着死亡的来到，反而在
人生的某些方面显得更为积极主动。尤
其是在对其儿女的教育上，更为细致，有
条理，他用其生命中的余热得以使自己的
家族更为健康地发展下去。或许洛克菲
勒家族在美国长久不衰的存续，正是靠着
他在老年的所作所为。而最可以证明他
这段经历的文字资料，莫过于他这段老年
的日记了。

06/25/1911	412
04/09/1914	415
02/02/1915	418
07/01/1916	422
12/21/1916	426
03/29/1917	430
09/23/1918	436
02/17/1919	440
07/04/1921	443
08/15/1921	449
03/07/1922	449

洛克菲勒
日记

<u>CONTENTS</u>	
02/24/1923	452
10/10/1923	455
04/01/1924	460
05/12/1925	462
05/10/1927	466
05/20/1927	469
10/03/1928	474
点评：1911 - 1928年	475

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第一辑（1853～1874年）

在这个首位亿万富翁成长历程的初期，是否有一些“时势造英雄”的成分是有待商榷的。洛克菲勒恰恰处在美国经济迅速膨胀、经济总量跃居世界第一的时代。在那个时代，石油、钢铁、铁路等诸多领域都诞生了许多富翁，洛克菲勒只是其中最早的一个。但如果纵观他的成长历程，特别是早期确立他成熟职业商人气质和思维方法的成长过程，我们不难发现洛克菲勒身上的优秀特质不仅是因其本身的杰出而带给他杰出的成就，更重要的是，这些也许放在今天显得并不那么优秀的特质刚好恰如其分地符合了那个时代。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/15/1853 晴

今天开到克利夫兰的火车太旧了，一路上我只能听见车轮的嘈杂的声音。母亲其实并不希望我到克利夫兰来，我知道这样她在家中会更辛苦。我不想提及我的父亲，我认为他对家庭所做的事情都无一例的失败，尽管他懂得如何赚钱。也许母亲的忍耐是对的，我明白只有这样我和我那几个可怜的还不懂得生活是怎么一回事的兄弟姐妹才有可能生活得更好。不过我自己还是很自豪的，至少母亲肯把更多的话讲给我听，而不是我那个整天不在家的父亲。

搬到伊利大街的半路上，我们经过一条河，我不知怎么突然想起自己在里奇福德的情景，虽然那时我只有3岁。也许是因为克利夫兰的这条河跟我们住在里奇福德时家门口的那条河有些相像吧，不过这里的河要宽些，也许还要深些，两岸的草地的确让我恍惚了一阵子。河里停着许多驳船和货船，这些船能让他们的主人赚多少钱呢？

我的房东是一个叫伍定的老太太，她不十分爱笑，但很健谈，她还有一个女儿玛萨，好像比我大三四岁，脸上长了不少雀斑，她的谈吐跟伍定很相像，但愿我们能相处得很好。父亲每周为约翰和我各付一美元的食宿费，这样一年就是50多美元，这的确不少，可是我说它不少只是因为我没有那么多钱，我到目前为止最多的一次收入是5美元，而且那是我养了一年多火鸡的结果，而且多亏了母亲的帮忙，但愿父亲对我的供给能早点结束，我厌恶这种像寄生虫似的生活。

亲爱的上帝，你不要认为是贪婪促使我急于赚钱，我认为一个



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

有能力的人却被别人供养是一种更大的罪恶，我想有更多的钱，这样我就可以让我的家人和其他需要钱的人话得更好，请你帮助我，让这一天快点到来吧！

至于我的父亲今晚是否回到斯特朗斯维尔，我想我不在乎，母亲应该也无所谓了。



……第一辑（1853～1874年）……

3

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/10/1853 雪

不知道跟我又一次转学是不是有关系，今天去学校的路上突然感觉天气变冷了，而且下起了雪，这一次我转去的学校在克林顿街，当然又是一所初级中学，就叫克林顿街初级中学。我只是奇怪为什么我的家必须搬来搬去，而我必须跟着四处转学。路上父亲对我说，他觉得我也许应该尽量少跟女孩子在一起，他说我这样的年龄经不起诱惑。天知道他对我了解多少！？他对他自己又了解多少？我真希望能快点摆脱他，他信口开河对我说这些只是因为他每周为我付一美元，每年为我付几十美元的学费，我不相信在克利夫兰，我找不到一份工作来养活自己。

学校里的一切并不让我沮丧，最该死的是我又得从初级中学开始，还必须像个小孩一样在这所学校里等待升高中，这已经是我第三次转学第二次降级了，我真的不希望这样的事情再发生，本来我早就可以毕业，两年后就可以找工作了，可是也许我还要再等。我告诉自己要让自己从这样的忧虑中跳出来，可是不论是今天伍定太太和玛萨两个人的轮番安慰，还是威廉可爱却不太聪明的打趣，都无法让我高兴起来，要知道之前我在奥韦戈中学已经读了好几年了。



……第一辑 (1853~1874年) ……



08/26/1854 多云

虽然比同班的一部分同学显得年长一些，但是没有什么比一个高中学生的身份更令我愉快了，其实 15 岁进高中也不算太晚，母亲祝福了我，这令我更有信心和勇气。另外，还有一件事令我感觉不错，那就是这所学校的学费并不比之前那所初级中学高，这令我今天对我的那个虽然有钱但却不能理喻的父亲始终抱以很不错的态度。

学校是一幢不起眼的平房，教室很亮，周围是成荫的大树和干净的尖头栅栏，这使它看起来不大但是很整齐和舒服，班里的同学们吵吵闹闹，但好在老师很有教养，说话很威严但态度并不粗暴，这让我很满意。其他的事情其实对我来说并不重要。我想进入高中之前那些不必要的羞辱和自卑应该尽快被忘掉了！

这所学校因为自由化进步教育而出名，的确，它看起来跟过去我读过的几所学校不太一样，特别是从教师们的言谈上看。我想我喜欢这里。

是时候做点什么了，我已经白白浪费了几年的时间在初级中学里，我要争取尽早独立起来，没有人可以把我当做一个无能的孩子。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

09/03/1854 晴

课程进行得比较轻松，那些年纪大一些的人似乎更喜欢我，可能这跟我平时不爱跟同学们一块玩和开玩笑有关吧？可是那些毛孩子又知道些什么呢？他们还在为糖果和假期发愁，我倒更希望假期的到来，这样我就有足够的时间想想能做点什么付我的食宿费。

那个高个子老师对我的印象还可以，至少在我不对什么人微笑的时候，他会向我点头示意。今天的课堂上他提出每个人要在高中交上四个题目的论文才能升级——《教育》、《自由》、《圣帕特里克的品格》和《回忆往事》，这对我很重要，因为我没有时间再降级了。这也导致我一路上一一直在考虑这几个题目，甚至没有理睬玛萨的问好，不过有好几次都是这样，玛萨不会多想的。

我的脑子里一直都是《回忆往事》，但这篇文章在我看来有些简单，我从最简单的题目开始并不是个明智之举。关于自由，也许这不仅关于我们个人和联邦的自由，我为什么不去想想其他人？特别是那些黑奴，这些毫无自由可言的人的自由？我觉得人奴役人既违反国家的法律也违背上帝的戒律，那些黑人有健康的身体，有语言，有些甚至懂得比那些好吃懒做的白人还要多，惟一的不同是上帝把他们生得黑了一些，但没有人可以否认他们作为人的权力。奴隶制如果再不废除，它只会使我们的国家停滞不前，直到最后毁了这个国家。看看那些没有教养的粗鲁的白人们在干些什么？我不敢想像如果让黑人们也这样没有任何教育地繁衍下去，美国将是一个大种植园还是别的什么？过去，受教育只是僧侣和教士的事，正因为如此，世界才停滞不前；只有到了人民受到教育并且开始独立思考的



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

时候，世界才能进步。而那些敌视平民百姓的贵族和僧侣阶层，才是进步真正的敌人。

看来关于《自由》的命题对于我还算适合，我也许可以被称为是一个废奴主义者，但我想对我来说没有什么比升级更重要了，至于奴隶制我想正是因为北方没有它，我周围事物的蒸蒸日上才有可能持久。



……第一辑（1853～1874年）……

7

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/11/1854 晴

天气开始变得干燥，回家一路上一直都能看见远远近近的快要成熟的金色的麦田，农夫们的表情却远没有丰收的田野明朗，我想小麦和玉米太多了并不是一件好事，不过马克和达尔文对我的看法只是淡淡一笑。

我觉得进入这所高中对我来说有两个不小的收获——一个是我看到了升级和独立谋生的希望，另一个就是认识了马克·汉纳和达尔文·琼斯。虽然我是个不大喜欢讲话的人，但能有这样的两个朋友对我来说还是一种幸运。昨天马克还对我说，也许我们3个可以给自己起个绰号——“三剑客”，不过我不喜欢那么招摇的称号。

马克和我在一起的时间要稍微多一些，他祖上几代都是富裕的杂货商和商品经济人，他是那种充满活力的人，总是坐不住，各种体育活动没有不参加的，只是从来不懂得掩饰自己的情绪。他喜欢和人打交道，这一点我不具备，但我丝毫不羡慕，因为那些每天看起来无忧无虑的人们，他们实际上所想的与我所想的差距太大了。

回来的路上，我们又经过了那幢白色的豪华的房子，据说里面住着一位有上万元家产的富翁，我对他们说将来会有10万元钱，达尔文·琼斯这个家伙居然说我是见钱眼开，我不知道这种说法是客观的，还是只代表了达尔文对金钱的一种戏谑和嘲弄的态度，我但愿是后者。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

09/24/1854 多云

今天那个数学老师对我的看法应该与我跟女孩子一起时的态度无关，马克告诉我他有这样的说法只是因为我在课堂上一直板着脸。可是我所认为的最正确的状态正是如现在一般严肃以及和成年人一样的状态，这同平时是不是该多跟女孩子在一起关系好像并不大。马克说这个自认为很有观点的数学老师曾经在私下里带着明显的厌恶评价我，说我是一个最冷酷、最不露声、最老谋深算的家伙。实际上，我对这样的说法并不十分介意，甚至有一点满足，因为这样的状态也许正是我所期待的。但是我仍然认为作为一个老师，以这样的尖锐态度评价自己的学生实在是种令人厌恶的行为。

和他形成鲜明对比的是校长埃默森博士，他是一位真正的绅士，我这样说是因为他懂得如何用一种一如继往的公正态度对待每一个人，虽然他不是任何时候都满面笑容。我不喜欢那些举止粗暴的人，比如那些在码头上、驳船上浑身臭味的工人，但我更不喜欢那些态度粗暴，从内心就不懂得正确对待别人的自以为是的人，我认为他们即便受了足够的教育，也无法使别人对他产生富有教养的印象。

至于我自己，我不敢说我的性格和人格是否达到了一个比较完善的程度，但我仍希望所有人能把我当作一个成年人来看待，因为我在生活中煌家庭中已经很早地承担了一个超越孩子的责任，我开始独立自主的生活已经相当一段时间，我想我有这样的自信使周围的人这样对我。



.....第一辑 (1853~1874年)

9

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/04/1854 晴

所有的庄稼都东一堆西一堆地堆在田地中，有玉米和小麦，我在想它们是会怎样地被装进脱粒机，装进麻袋，放进车里，运到码头，然后沿着伊利湖和俄亥俄湖的水道运到美国北方的各个州，然后变成农产品经营者手中的现金。不过今年四处的庄稼显得有些太多了，不知道那些农场主今年该高兴还是伤感，因为伍定太太昨天已经告诉我们今年豌豆的价格下降了二美分了。

今天是个好天气，但令我心情愉悦的不仅有这样的天气，还有另外一件更令我兴奋的事——父亲今天在银行为我开了一个账户，他把一年之内他所认为足够的食宿费及零用钱存在了账户里面。我觉得兴奋不是因为这实际上并不多的一百美元，而是因为一个账户。一个属于我自己的账户，意味着我将与那些同龄人大大的不同，我相信这也将促使我开始另外一段与过去大不相同的生活。我目前还不能计划我以后将通过怎样的方式赚钱，但是这些钱将在最开始的一段时间被我存到这个账户里面。我还有一个愿望，就是争取尽快地摆脱账户里这区区 100 美元的控制，我希望到明年这个账户里仍然是 100 美元，或者更多，我认为和那些还在忙于跟糖果和女孩子打交道的同龄人相比，这种状态降临到我的身上并不是梦想。也许他们又会笑我的“见钱眼开”，但是我相信，上帝不会责怪和惩罚我，因为想想那些我的家庭的穷困的日子和我脏兮兮的模样，以及父亲有钱之后特别是他数钱时的脸上常出现的兴奋和愉悦，我就没有理由不让自己变得更加富有，让更多的人不再有我那样的童年。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/12/1854 小雨

看来对于一个人的看法太容易改变了，特别是对那些自以为是的成人来说，他们可能昨天还在认为这个小孩已经无可救药了，也许今天这个孩子一个小小的能满足他们教导欲望的行动就会使他们彻头彻尾地以为这个小子是个可造之材。这种想法今天在我的数学老师身上轻而易举地找到了例证，几个星期前，这个粗鲁的家伙还在说我是个冷酷、不露声色、最老谋深算的家伙，今天当他看到我的数学成绩之后，居然又堂而皇之地当着大家的面说我是个坚强又有自制力的孩子，说我的身上不带半点叛逆的色彩。

我不想因为我个人对他的反感而否定他对我的这个评价，因为毕竟这个评价令我沾沾自喜了一阵子，当然这种沾沾自喜不会继续夸大下去了，我相信这样的坏倾向会被我的自制力控制下去。而说到我是不是个坚强的而懂得自我控制的人，我认为答案是肯定的，我没有必要出于矜持而放弃对自己优点的肯定。我的同龄人在我的眼中有时显得那样脆弱和不堪一击，时常被一些类似于考试，交作文的问题或麻烦搞得手足无措，他们还不清楚自己想要什么，而实际上这些选择的麻烦在我看来早就不是问题了，因为我觉得我很早便明确了我的目标——成为一个富人。至于中间的过程里我是否少玩了几次球，少交了几个女友，或少吃了几顿节日大餐，对我来说早就没有意义了。

我当然也不是一个反叛的人，大多数人都在谈论着学习有多么可恶，我却不这样认为，那些以为学习是种累赘的人肯定把自己的懒惰与必要的休闲混为一谈了。那些我认为感兴趣的科目，我自然



..... 第一辑 (1853~1874年)

11

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一辑 (1853~1874年) ……

会去主动多接受；至于那些不感兴趣的，既然我想尽早地毕业，尽快地开始赚钱，而以优秀的成绩通过考试又是惟一的途径，为了我自己我为什么不把这一切做到最好？其实，客观地说，我对学习的看法带着非常强的功利的色彩，我可以做到勤奋和善于记忆，但我不是经常感受到动脑筋的乐趣，当他们因为一些智力游戏绞尽脑汁或哈哈大笑时，我丝毫感受不到那有什么必要，为什么不去多学习些真正的技能，而是因为这些无法对自己谋生本领产生任何直接作用的游戏浪费时间呢？说到这，我想以上的这些说法已经够反叛了，但因为我目的是绝对不同的，所以呈现出来的我的状态也变得跟人们想像中的大不相同。有些时候，现象和本质就是大相径庭的，不是吗？

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/18/1854 晴

马克今天回家时一定很沮丧，因为在告别的时候我对他说我认为他是一个不会独立做决定的人，他没有反驳。因为事先我告诉他，他参加了太多的校园活动而始终不把自己的精力放在主要的一两件事或一两个集体上。他说他不断地在选择，但是选择对人来说总是十分困难的，于是我就对他说了上面的那番话。

回过头来想想我自己吧，我在做决定的时候有没有过犹豫不决、怕这怕那呢？有过，但更多的时候我战胜了胆怯，把自己做决定时的勇气提升到最高，而让不自信降到最低。我在做一件我认为正确并该为之坚持的事的时候有没有注意力涣散呢？有过，不过很少，因为既然自己选择了去做好一件事，为什么还在给自己留下后悔的余地，等到一切都过去、无法补救的时候再遗憾当初没有竭尽全力呢？

我想我今天更加独立的生活跟这样的态度也是不无关系的，我最近已经开始有了一个账本，把每天的收支情况记在上面，为什么不呢？这样我可以清楚地知道自己每天把钱都花到了什么地方，买了或者用于什么物品上，我认为自觉地计算自己的收支盈亏是成功地进行独立生活的一大表现。



……第一辑（1853～1874年）……

13

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/07/1854 晴

我一向认为自己很安稳也很认真，并且一直准备承担生活的责任，只是今天路过马克家听到他家中传来的钢琴声时，我一向自诩的自我控制力和坚强，忽然变得软弱无力起来。我想起我在奥韦戈的那段日子，我对钢琴的迷恋程度丝毫不逊于今天我对于金钱的喜爱。那时我每天练琴6个小时，有时候母亲因为嘈杂的琴声烦不胜烦，几乎崩溃。我甚至一度想当一个音乐家，我不喜欢其他的那些艺术形式，我认为它们多多少少有悖道德，只是抒发那些难以自持的情感和异教的纵欲欲望，而音乐则是可以让人沉湎其中却又不至于违反教义的最好形式。至于那个时候我为什么会选择钢琴，那是因为众多的艺术形式中，只有钢琴是与中产阶级的生活相适合的，而吉他、提琴还是显得单薄，难以让人产生华贵的感觉。

今天我回想那时的选择，也许当时的我因为年龄的问题并没有想得那么深刻，但的确我所认识的上流社会的人们，对于某项艺术的爱好乃至擅长往往成了他们身份和地位的象征，而钢琴又是他们的首选。因此，尽管我那时练琴仿佛是发了疯，但我的母亲在发牢骚之余也依然十分支持我对爱好的选择。那时我甚至会考虑是不是要做一名音乐家，而当今天我发现我将必须乐于跟现实生活打交道的时候，这个梦想就显得那样的遥不可及了。



.....
第一辑 (1853~1874年)
14

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

11/20/1854 晴

我想对于我来说，伍定太太的公寓有的时候还真不失为是一个接受教育的好地方。伍定太太的女儿玛萨虽然不喜欢别人把她当做小姑娘，但她表达自己看法的愿望总是很强烈。她经常参与到我们对一些话题的讨论，而在讨论中间伍定太太的机智和敏捷也通常会使得讨论变得妙趣横生。今天晚餐的时候我们讨论的又是那个老话题，关于借贷要不要付利息的问题。

我对于自己观点的坚持是很固执的，我始终认为如果是我把钱借给别人的话，我一定会要求他向我支付利息，差别只是多少的问题，因为如果我把钱借给他，我就无法再去支配这笔钱了，而他在用这笔钱的时候也许无法用它创造任何新的增值，反过来，如果换成我，没准我会用这笔钱赚更多的钱。我放弃了赚更多钱的机会而让别人去使用这笔钱，那他理所当然得给我报酬，如果他借这笔钱本身就是为了赚到更多的钱，那他就没有理由不给我利息了。但是可怜的玛萨永远反驳我的这种观点，她说钱本来就是上帝赐予我们让我们好好生活的，那些超出我们生活所需要的金钱如果再想去占有它就是一种罪恶，所以把它们借给更需要钱的人，是对我们自己的救赎，这件事本身就是件好事，如果再计较报酬不就又是在犯罪吗？我理解玛萨的看法，我坚持我的想法并不是因为我不是虔诚的基督徒，我只是认为我所说的是真正的贷款，是有钱人之间所干的事情，而玛萨说的则是捐助，那是有钱人对穷人做的事。我可不愿意接受谁的捐助，包括我的父亲，所以我还是做个有钱人吧！



……第一辑 (1853~1874年) ……

15

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/12/1855 小雪



……第一辑 (1853~1874年) ……

16

父亲说今天的雪应该是漫长冬季的最后一场雪了。已经开始上课很长时间了，不过今天和父亲在一起时发生的事情却给我上了很深刻的一堂课，这节课跟知识的关系不大，但是对我的启发却非同一般。今天父亲在出门之前发现身上没有现金了，碰巧因为天气的缘故，今天城里所有的银行都要很晚才能开始工作，有的干脆就不工作了。可父亲出门要坐车，还要买些东西，要知道没有什么事比没有钱更能让父亲感到窘迫了，而我刚好有 50 块钱，我提出借给他，不过要收取一分利，也就是 5 美元的利息，而不论他何时把钱还给我，当然期限是两个星期以内。父亲看着我，居然十分赞许地笑了，并且开始十分认真地跟我谈起借钱的条件，他可真是个压价的能手，我不得不以 4 美元的利息借给他 50 美元，并以 15 天之内还钱的条件跟他达成了协议。最后父亲乐呵呵地走了。

后来我仔细地算了算，去年有一阵我帮一个农场干活，每天 30 美分，干了两星期他们才付给我 4 美元，而今天这 4 美元不需要我付出一点劳动。看来用钱本身来赚钱是更容易的，而且比出卖自己的劳动显得更智慧。所以看来我和玛莎以及伍定太太的争论已经没有必要继续了，因为这件事使我认定了最初的看法。我认为谁也不应该沦为金钱的奴隶，而应该让金钱成为自己的奴隶，特别是对于我自己来说。晚上父亲回来的时候，我把这个看法告诉了他，他十分惊讶，看我的神情好像不认识我似的，不过他仍然十分兴奋地夸奖了我，说我今天借钱给他的行动非常有经营头脑，我心想：“没错，我的确可以靠自己的头脑尽快地摆脱你的经济控制了。”虽然这 4 美元只是个小小的数目，特别是对于我将来的大目标而言，但它的确是一个不错的开始。



05/23/1855 小雨

高中的第一年很快就要过去了，我也已经 16 岁了，班上的同学们都在讨论着如何应对考试以及考试之后要去哪里欢度这个夏天。但是我对于这些却提不起任何兴趣，我觉得现在这种依赖别人供养，而自己的一点额外经营所获得的蝇头小利就能让自己沾沾自喜的状态应该尽早结束了。虽然我是从一个贫困的乡下走出来的人，但我不认为在克利夫兰没有适合我的机会，我相信摆脱以往的小镇和农村的生活方式，进入新的市场经济生活并不是很困难的。因为我首先是一个有优异成绩和优秀学习态度的好学生，那么在以后赚钱的过程中需要我学习的时候我必然是个好样的。最重要的是，这种独立自主的生活态度和生活状态在我身上已经持续了相当长的一段时间，我有信心比别的同龄人做得更好。所以我想，应付考试之后我的任务便是为自己找一份能养活自己的工作。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

07/02/1855 小雨



.....
第一辑 (1853~1874年)
18

只剩下数学，所有的课业就要结束了。这最后一门考试对于我来说并不难，因为那些原理、公式在我的脑海里再清晰不过了，我所要做的只是带着一个清醒的大脑和一支笔去考试，所以今天我有时间趁下午的时候在克利夫兰的大街上走了走，观察了一下我将要就业的这座城市。这座城市的确是一座新兴的城市，我不敢想像现在这里住着的3万人都是从北方的什么地方涌来的。不过从他们忙碌的生活看来，这里必定是一个令年轻人热血沸腾的地方。我们的校长说这座城市的移民从新英格兰带来了清教徒的道德风尚和来自他们家乡的商业文化。这一点太清楚了，人们很少因为享乐而浪费时间，我所能看到的是他们几乎永不停止的忙碌，就像码头上日夜不休的驳船，克利夫兰的地理位置应该是十分重要的，这里被很多人当做是商业交通的要道，中西部丰富的资源源源不断地流经这个西部宝藏的交通枢纽—有来自宾夕法尼亚和西弗吉尼亚的煤，来自苏必利尔湖区的铁矿石，来自密执安的盐以及来自大平原的谷物。在那些想成为富翁的人的眼中，这些欣欣向荣的水路贸易仿佛是一个有无限储量的金矿，因此没有人介意这里肮脏的、没有路面的、甚至没有排污系统的街道，人们的注意力都放在那些运送着金钱的河道和不断扩张的城市上面。虽然这段时间里，人们时常议论混乱的、试图挑起战争的美国南部会使北方的经济受到打击，但是我丝毫不觉得这对克利夫兰的商业将产生任何影响。所以我依旧认为现在是我准备找工作的最佳时机，克利夫兰众多朝气蓬勃的商业公司中也一定有许多适合我的职位。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

07/10/1955 晴

所有的考试和学校里的繁文缛节都结束了，所有人兴高采烈地筹备假期的当口，我也兴致勃勃地开始了我新一轮的对自己的挑战。我决定把目光投向那些大型的企业，那些小型企业也许可以让我赚到钱，可是他们关门的速度有时甚至比他们赚钱的速度还要快，我不想去小企业，我也不想知道他们是什么样的。我想现在也是该合理地支配我那些有限的积蓄开始为新的工作生涯准备一切的时候了。我在家里待了几天了，母亲知道了我要找工作的想法，她没有用强烈的言辞告诉我，我这样做是在耽误学业，因为她明白我选择去工作的真实原因。但她的心中并不十分情愿，这我很清楚。但是我早就准备好了去承担责任，不管是对自己还是对家庭，所以母亲的态度并不能改变什么。我倒是想看看父亲在得知我已经开始工作的时候，会是个什么表情。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

07/12/1955 晴

今天我找到了克利夫兰的全城工商业企业名录，翻开它的时候我觉得一幅崭新的画卷已经在我面前展开了。我在知名度高的企业名称前用铅笔做标记，惊喜的发现我的选择有很多。也许我得给自己订个计划，看看每天该走访几家公司，也许这个计划还没进行到一半，我就已经实现了自己的目的了。大企业一定会适合我的，我想我至少可以在里面做一个会计或者记账员。也许开始我不见得顺利，但是我才16岁，我的年龄定会给我带来更多的机会。我想我会走进弗莱茨这个聚集了大量铁路公司、银行和批发货栈的地方，然后带着自信而绝不谄媚的笑容敲开每个公司的门，问他们是否有空缺的职位，如果他们认为我是个毛头小子而不肯给我机会的话，我敢打赌他们将来一定会为自己的判断力付出代价。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

07/13/1855 晴

早上我换上了一身同过去的风格大不相同的打扮，我弄来了一套黑色的衣裤，高高的硬领和黑色的领带。照镜子的时候我对自己说：“嗨，洛克菲勒，你面前这个年轻人，虽然他现在只有 16 岁，但年轻对他来说不是问题，他迟早会成为整个克利夫兰最有钱的人。”我带着一身的勇气走进了弗莱茨，叫开了第一家公司的门。虽然我被拒绝了，而且是从一开始就被拒绝了，但这不会影响我的信心，我不认为这是我个人能力或求职方式的问题。他们不雇佣我只是因为他们尚且没有这样的职位给我，比如会计，或者是因为他们还没意识到我将对他们的公司起到怎样的作用。我走访了三家公司，一切都跟我预想的差不多，不过我有思想准备，我有信心对付这些有时候很刁钻的主管们。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

07/15/1855 雨

我是不是该反思一下这三天来我求职的心理状态和表达方式呢？客观的讲，我需要一份工作，但并不是需要一切工作。我是不是在有些时候对于一些职位表达了过于强烈的需求，有时甚至显得有点焦虑过度，而让那些原本准备雇佣我的人望而却步呢？应该有过，今天上午那家公司的老板对我急切的态度就表示了怀疑并且对雇佣我产生了犹豫，我可能已经失去这份工作了。看来我还是应该心平气和一点，让他们知道我只是想找个工作，并不是一定要找到个工作，我还是耐心一点地寻找自己在弗莱茨的位置吧。有人建议我不要只认准那些级别最高的人，盯住他们不放，因为他们未必会真正地考虑我。但我的想法不同，我想如果通过我的努力，他们都能认真地考虑我的要求和作用，那其他人不也就不在话下了？而对于我个人来说，最高级别主管的肯定和了解不正是我工作得很好开端吗？所以我现在要做的只有耐心再耐心。



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

07/24/1855 晴

一个半星期过去了，事情仍然没有进展，好吧，无论如何我也不能让自己掉进急躁和骄傲的泥潭中去。一段时候那些和我竞争的人在学历和专业技能上跟我差得很远，但在关键的时候，我的过度狂妄使我失去了工作的机会。还有一段时间我的急躁和没有耐心使得我在与主管们面谈的时候显得信心不足，其实那只是因为我太想得到这些工作了。不过还好，克利夫兰的公司有很多，我才只走访了一半，而且我认为事情正在向好的方向发展，我虽然还不知道怎样做更好，但我已经知道了怎样做不好。我还有时间，现在还只是7月，就算现在没有机会，没准下个月机会就会在我路过的地方跳出来。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

08/10/1855 雨

这段时间的天气让人的心情几乎窒息。要么是不间断的降雨让街道泥泞不堪，我不得不花许多时间在洗裤角和擦皮鞋上；要么就是太阳的炙烤使克利夫兰这座湖畔城市闷热不堪，让我在穿梭于商业区时热得苦不堪言。现在各种各样拒绝给我工作的理由我都听过了，相信我也听不到更新鲜的理由了——“太年轻”、“没有经验”、“我们的雇员已经太多了”、“我们这里的业务不适合你这样的年轻人”等等。我反问过自己，难道这些是我自己的问题吗？答案显然是否定的，谁都年轻过，谁都有第一次找工作的时候，这些不是拒绝的理由。尽管保持不气馁不是一件容易的事，但既然从我还是个小孩子的时候起，就有人对我的坚强和自制力加以夸奖，那我就应该向所有人证明这些困难无法让我失去信心，而我要向那些公司证明的是，我的作用绝对和别人不同，而他们绝对需要我。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

08/16/1855 晴

到昨天下午6点，整个克利夫兰的大企业我全部走遍了，即使有公司对我表示了兴趣，但仍没有一家对我做出了雇佣的承诺。不过我不打算怪罪自己的无能或是埋怨他们的目光短浅。是不是我当初给自己定下的计划层次太高，范围太狭窄了？我应不应该考虑一些小型的商号呢？那里的机会比弗莱茨多得多。不，我还是不愿意这么做，我从一开始已经无数次地论证了我最初的计划对我来说是最合适最正确的，那我就有充分的理由为之坚持到底。所以，今天一早我早早地睁开眼睛，告诉自己应该从头开始。我去敲开了一个月前访问过的第一家公司，他们对我的再次到来表示惊讶，当然对我的坚持也十分赞许，不过我仍没有得到什么。但我不担心，我总会找到我想要的东西的。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

08/24/1855 多云

我 16 岁之前从来没有用“反复无常”来形容父亲，但是这段时间我对他的这个印象已经无比的坚定了。我每天在克利夫兰的大街小巷里走得双脚发痛，用我已经开始起茧的脚掌和那些又热又硬的地面打交道。我满以为父亲虽然不会绝对支持我，但也绝不会对我冷嘲热讽，但结果是他一阵子对我的勤奋和坚持大加赞赏，一阵子又对我还找不到工作的状态十分不满，甚至大加讽刺。今天他居然对我说出了“如果你找不到工作，就回到乡下去”这句刺耳的话，我感到我的脊梁穿过一阵凉气。我不是因为这句话的尖酸而恐惧，我是发现尽管我早就以为父亲控制不了我了，但他目前控制不了的只有我的思想，我的生活仍在他的掌握之中。好吧，这件事虽然让我不愉快，但它一样可以令我信心倍增，因为它更坚定了我摆脱对我父亲的依赖的信心。况且，我认为我做得很对。找工作的时候，我从来都不让任何怀疑或自怜的想法干扰我的决定，所以我战胜了所有的打击和挫折。而且我天天有事做——就是找工作这件事，每天我都把全部时间甚至睡觉吃饭的时间放在这件事上了，找到工作只是时间的问题。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/30/1855 晴

八月马上就要结束了，而大平原上的农作物也完成了他们每一年第一次的生长，码头上的驳船开始繁忙地运送各种各样的谷物。我今天发现克利夫兰的码头附近新出现了几家公司，他们主要是经营农作物的，有一些经营水产品。我进去碰了碰运气，结果发现他们中的绝大多数已经在成立组建的时候就拟定了各个职位雇员的人选。这虽然不是个彻头彻尾的好消息，但是它至少向我证明了虽然美国南北方的冲突越来越激烈，经济的前景也许会变得黯淡，但这不会影响克利夫兰商业贸易的发展，对我个人则意味着更多的机会，而且我发现其实拥有一家自己的实业好像并非难事，不过我现在最主要的任务还是把自己养活好。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

09/15/1855 晴

我的朋友们也开始劝我放弃了，已经将近五个星期了，在找工作上一无所获对一个人来说实在不是个小打击。朋友们在肯定我的不屈不挠的同时，都在问我在父亲的供养下再念两年书到底有什么不好。他们真的不能理解我找工作的愿望是多么强烈，我不断地预约，甚至想放弃礼拜天的礼拜。我已经对那些雇主们的想法再熟悉不过了，我只是不想让那些十分不适合我的工作把我束缚住。我也知道实际上随便找个体力活并不难，但我只希望至少我找到的第一份工作能够对得起我受过的教育。我已经坚持了很久，我想再坚持两个星期不是问题。我想，一个真正坚强的人，挫折不会使他软弱而只会让他更坚定于自己的目标和理想，毕竟我离我十万富翁的理想还差得远呢！



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



09/26/1855 晴

今天绝对是一个可以记入我，洛克菲勒，人生画卷中的最伟大的重要的日子，我迈出了人生的第一步。

昨天的时候我还在想“虽然水路的贸易欣欣向荣，可我求职的前景却十黯淡，没有人想雇一个孩子，很少有人认真地跟我讨论这个话题。”我已经走遍了所有的公司，有的公司我大概已经去了两三次，换成别人可能早就放弃了，我认为是我自己那个本不被别人看好的倔脾气帮了我。

今天上午，我走进默温大街的一家公司——休伊特—塔特尔公司，这里主要做农产品的运输代理，我要见他们的老板，结果接见我的是二老板亨利·B·塔特尔，他是这家公司的合伙人之一。显然他已经对我这个在七八月间疯狂找工作的年轻人有了印象，他说他需要人帮他记账，要我午饭之后再来找他。我当时的心跳已经让我呼吸急促了，我努力克制自己的情绪，佯装平静地走出他的办公室，我在心里说：“约翰·戴维·洛克菲勒，你今天必定成功了”。我怕他们看到我喜不自胜的样子，我平静地走过楼梯的拐弯，然后几乎是一步一跳地回的家。午饭我吃得一片狼藉，在一阵焦热后，我又回到了那间办公室，艾萨克·L·休伊特接见了，我极力控制自己颤抖的身体，等待他的来临，我早就知道他在克利夫兰有大量的房地产，还是克利夫兰铁矿开采公司的创始人。果然他一进屋就是一副大资本家的模样，他问了我几个问题，我认真而坦率地回答了他。他后来仔细地端详了我的书法，对身边的人说：“让这个年轻人留下来试试吧。”要知道当时我兴奋的心情，要不是想给老板留下一个沉稳的



……第一辑 (1853~1874年) ……

29

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一辑 (1853~1874年) ……

30

印象，我一定会跳起来拥抱在场的所有人。

后来发生的事向我证明了他们对于我的急需，或者说对一名助理簿记员的急需。看来他们的，不，我们的公司有很多新生意要做，而原来的簿记员已经无法胜任这么多的工作了，所以他们一决定雇我，就让我脱下外衣马上工作，连工资的事都没提。但我不在乎，有许多小伙子在学徒的时候也领不到一分钱，我相信我的智慧一定可以让我尽早结束学徒的生活，领到正式员工的酬劳，所以我满腔热情地开始了我的第一项工作。下班之后回家的路上，我开始注意身边的人和事了，我发现6个星期以来我一直沉浸在找工作的世界里，根本没有留意过他们，原来克利夫兰的一切还有着很高的审美价值。我知道这一切的感受都源自我豁然开朗的心境。

我想我该把今天命名为我的“就业日”。我觉得今天甚至比我的生日更有意义，我真正的生活从今天开始了，我在商业上获得了重生。也许有人无法理解我此时的感受，但我现在不停颤抖的手和发热的脸颊，告诉我这第一份工作的意义不亚于我在教堂所受的洗礼。我发现我身上有一股也许在乡下、我的少年时代起就一直蛰伏于体内的活力开始苏醒，而注入了商业世界强健有力、令人惊叹的生活。我已经真正的摆脱了父亲，那个控制我生活16年的老比尔，摆脱了从一地到另一地没完没了的挣扎，摆脱了我孩提时代荒诞颠倒的世界。我迟早有一天会向所有人宣布：“看，在这里，在克利夫兰，将有一个叫洛克菲勒的成功者崛起！”



09/27/1855 多云

今天天刚亮，我换了一身崭新衣服开始了我新的生活，我为自己买了一本一毛钱的本子，我把它取名为“账本甲”。我想这对我来说应该是一个好的开始，因为早已有长辈说过我是一个懂得计算收支盈亏的人，那么我不如把这个夸奖转化为现实的行动吧。

休伊特—塔特尔公司的工作对于我来说还算简单、胜任，我习惯和喜爱跟那些很惹某些人讨厌的数字和数学运算打交道，而我所做的助理簿记工作，也在比簿记员所做的要简单许多。我的工作只是核对他的记录和计算，但我仍然满心欢喜。我知道上帝给予我这个工作，并且在寻找它的过程中给了我许多波折，他一定是要告诉我，对于一个年轻人来说，自己人生要有一个好的开始是多么的来之不易，惟有更努力的工作才能让自己不会背负罪恶感。至于我的更长远目标，它在我心中踏实地装着呢，这个目标在未来的实现当然是要以今天一步步的努力为前提。



..... 第一辑 (1853 ~ 1874年)

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

09/29/1855 多云

连着几天作为学徒的工作我已经适应了，我可以不再因为每天起得太早而哈欠连天。我已经习惯于在天蒙蒙亮，道路还看不清楚的情况下赶路。我每天面对的账本都是不同的，虽然有的人会认为这样的工作会十分的单调和乏味，但是仅仅是账本的不同就能让我觉得每天的工作充实而有趣。因为这些账本中有许多隐藏的错误等着我来发现，有许多新的问题，也许在将来我独立创业的时候都是有用的。看着我协助的簿记员不时露出的苦恼和厌倦的表情，我告诉自己，不论工作多乏味，切记不能对自己的现状丧失信心。要知道明天等着我们去做的事永远比今天重要，如果因为身体和大脑的疲倦而在精神上厌倦了赖以生存的工作，无论任何时候都是对自己这个来之不易的求生手段的亵渎！



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/02/1855 晴

这几天，公司里开始大批地向仓库中运进谷物和农产品，我开始还不明白为什么休伊特会拣在这个时候收购这么多农产品，要知道收获的季节是在一个多月之前。后来我想了想，他的做法是非常正确的。在谷物收获的时候，因为今年的收成比较好，所以，农场主们好像达成了某种协议，对于一些谷物绝不压价，而那些收购者因为订货的需要也不得不买下那些本来价格该更低些的货物。但是他们的需求在9月下旬就已经满足了，农场主们因为没用利用低价造成抢购的状态，所以许多人都剩下了一批谷物或农产品等待出手。休伊特赶在9月末的时候去采购，恰好赶上农场主们的协议已经没效力，而有很多农场主为了售完货物又愿意把价格放低，他因此就会少花一大笔钱买进这些品质仍然上乘的货物。而9月末的时候经由克利夫兰转运到北方各地的谷物已经基本运完了，货船的租用和运输的价格也就因为业务量的减少而降低。而再过一两个星期，来自北方东部几个大城市的谷物订单就要到公司里来了，因为现在离农作物第二次的收获还有相当长的一段时间，同时由于南方与北方日趋激烈的贸易冲突，南方有大量的作物不能运到北方来，所以那些东部的买主不得不花比几星期前高许多的价格购买囤积在休伊特—塔特尔公司的货物。看来这回休伊特又将大赚一笔了，而在我而言到这家公司最大的意义莫过于此，虽然助理，簿记员是地位最低的一个员工，但仍有许多账本外的东西值得我去学习。



……第一辑 (1853~1874年) ……

33

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/05/1855 多云

事实验证了我几天前的猜测，今天的账目上谷物卖出的价格比几天前买进来的价格高出了两倍多，即使剩下的那一大半货物卖不出去，休伊特也已经赚到了许多钱了。我很庆幸，虽然我和那些新来的职员一样，每天埋头于休伊特—塔特尔公司散发着霉味的账本里，虽然我每天天没亮就得爬起来上班，虽然办公桌上的鲸油灯时常让我的双眼很干涩，但好在每当我抬起头看到窗外一个街区远的繁忙的码头和凯霍尔河上来来往往的平底驳船时，我的脑子里总会快速回想和整理一遍今天一天里我所得到的新的信息和启示。这个商务世界也许让许多像我这样的小职员感到乏味，但是对我却丝毫没有影响，相反，我从小便被称赞而自己也引以为豪的学习能力在这个时候起到了至关重要的作用。我看到了事情的背后，我明白了10块钱是如何变成100乃至1000美元的，因此每天看似重复的工作不仅不让我乏味，反而令我感到喜悦——连办公室里的一切繁文缛节都是如此。工作令我着迷，工作令我解脱，工作让我认识了一个新的善于思考和联想的自我，也许我的想像没有像同龄人一样用在艺术和爱情上，但是它用在了我认为更有价值的地方，所以我觉得我现在的工作比那些在办公室里愁眉苦脸等待周末的职员干的有意思多了！



……第一辑 (1853~1874年) ……



10/16/1855 晴

今天早上上班之前，我翻了翻我的账本甲，上面只记录了两页，除了那笔在找到工作前尚未花完的存款被列入收入栏之外，记录的其他项目都是支出。不过我还不到指望公司发薪水给我的时候，我也本没打算在头几个月里拿多少工资，因为在工作中获得新思想的乐趣远比我现在所能赚到的可怜的几个钱来得有价值，因为这些思想意味着将来我不会错过赚钱的机会。就如同公司里的主管们对账本很重视一样，我对我自己收支的严格控制对我赚钱必定是有好处的。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/18/1855 多云

天气开始转变，又是一个多云的天气，办公室里在白天也点起了鲸油灯，我还真不知道，全美国一定有许多家公司和家庭在用着鲸油灯，可是海里面的鲸鱼有那么多吗？如果有一天，渔夫们再也捕不到鲸鱼，那人们将用什么照明？也许我的这个问题提得太离谱，似乎是在忽视鲸鱼们的繁殖能力，可是如果这一天到来得很快，人们肯定会措手不及。

因为屋里昏暗的光线，几个同事在记账的时候昏昏欲睡还对我的精神百倍疑惑不解。我开玩笑说我从小就是在鲸油灯下长大的，但实际上是因为我一点也不觉得厚厚的账本有多枯燥，簿记员是我的第一份工作，出于对这个工作的尊重，我应该学会尊重数字和事实，无论它有多小。最近我也时常发现自己除了数字之外，对许多其他事物的细节也产生了强烈的爱好，比如办公室里物品的摆放，员工们午餐时间的安排等等，该不会有人笑我婆婆妈妈吧？



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/24/1855 晴

休伊特用很让人钦佩的效率使仓库中的存货全部售出了，今天他还十分兴奋地请所有的雇员吃了一顿不错的午餐。不过在他察看账本的时候，那一份漫不经心却让我十分震惊。有几个很明显的疏漏他看到了，我也把它们指给他看了，可是午餐后满面红光的休伊特却满不在乎，还说这些小漏洞绝不影响他已然获得的大笔的利润。而在我看来，账本是神圣的，它能引导人们做出决策，避免受到情感的支配，因为情感是不可靠的。它能衡量企业的业绩，揭发欺诈行为，找出隐藏的低效率根源。在一个不精确的世界上，账本能让事物植根于牢靠的经验现实之中。我曾经一度以为休伊特不仅是一个善于把握机会的商人，也是一个尊重数字的人，但是许多事情向我证明，许多头脑十分聪明的人在记账方面十分马虎，连自己在某一笔买卖上什么时候赚钱、什么时候赔钱都搞不清楚。即使在休伊特—塔特尔这样著名的公司里面，当我对一些不准确十分困惑的时候，仍有人对我的疑惑不以为然，我不认为这是个好现象。

我知道我迟早会脱离这个公司的，我只能保证我还在这个公司的时候尽可能好地完成我作为簿记员的工作。但是在我独立创业之后，我绝不允许这样的现象发生，哪怕是几分钱的小差错，因为如果纵容了一次马虎大意行为的发生，以后如果再出现类似的情况，也许就不是几分钱的损失，甚至是直接影响公司存亡的大麻烦。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记 Johann D. Rockefeller's

10/30/1855 晴

又到了月末，我开始工作的第二个月末要比上个月繁忙许多，因为10月里公司做成了许多收益不错的生意，而关于我在记账方面谨小慎微的非议也开始多了起来。休伊特—塔特尔公司一开始的时候就让我负责付账单，我便以一种毫不掩饰的热忱和超前的精湛技巧接过这项工作，对它们比花自己的钱还尽心。我仔细核查各种账单，确定每笔费用是否合理有效，并且认真地验算总数。举个例子吧，虽然这样做会让一些人认为我是在自吹自擂，有一次，在隔壁办公的老板交给我一份长长地未经核对的管道铺设费账单，漫不经心地说：“请把这份账单付一下。”我一下子从中发现了一些仅仅只有几分钱的差错，对此既感到吃惊又很瞧不起这种做法，并对这种大大咧咧、满不在乎的态度感到十分震惊，只是因为发现对方多要了几分钱。结果当其他的簿记员得知了这件事之后，便用一种十分夸张的嘲讽态度把这件事宣扬了出去。结果就是今天公司到处有人在猜想，这个拘泥于细节的雇员到底能怎样教会休伊特—塔特尔公司如何精打细算。

我还记得4天前，我又发现了一个怪现象。有个船长老是报告货物受损，于是我决定调查一下。我核查了所有的收据、提单和其他单证，发现这位船长的说法完全没有根据。我质问这个老谋深算的家伙，而他发誓从此再也不这样做了。也许这样的做法在一些人看来实在是孩子气，但是这种做事有条理的本性很可能反映了我内心有一种克制时常难以控制的情感的欲望，也许是对我毫无条理的父亲和自己混乱无章的童年的过度反拨吧？



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

11/06/1855 雪

最近的这一段时间里，记账的工作略微清闲了一点，但是老板休伊特又给了我另外一个很有挑战性的工作，替他收房租。前两天没人认为我这个身体单薄年纪轻轻的人有什么值得在乎的地方，许多工作都进行得不大顺利。看来我得拿出点少年时代就培养出来的顽固和不屈不挠来对付这些比我大许多的人，我也纳闷为什么休伊特会有那么多人欠他的房租？这也不值得奇怪，谁让他在克利夫兰有那么多房产呢？可是话又说回来，他为什么不在把房子租给别人之前先收房租，哪怕是一部分，而非要等月末或者对方拖欠得让他忍无可忍的时候再把我派出去呢？而我的做法就是脸色苍白地坐在马车旁，像个承办丧事的人那样耐心地等着，一直等到欠债的人交出钱来为止。我催债的样子好像自己没有这笔钱就活不下去似的。这种体验给旁人的感觉显然带有相当大的焦虑。事实上也差不多，今天凌晨的时候我就突然从床上坐起来大叫到：“我收不到托马斯的账！”把伍定太太吓得够呛，我不知道这种焦虑是怎么产生的，也许它并不是我内心活动的真实状态，我问过自己，这是不是因为我还尚未摆脱令我痛苦的家庭生活，怕失去工作而重新回到依赖父亲的老路上；还是想以行动告诉那些在学校里曾经嘲笑我是个迟钝的、智能低下的人们，我一定能做出点样子来。可是两者都不全面。

我想也许我是对工作本身太在意了，因为我能否把这些事情做好直接影响着我日后的理想能否实现。，我在工作时总有一个急切的愿望，把一切做到尽善尽美，因为我知道机会和时间一旦过去就绝不回头了。所以许多人笑我在关键的时候总是紧张得面色苍白，显



.....第一辑 (1853~1874年)

洛克菲勒
John D. Rockefeller's 日记

得胆小如鼠，但是我则认为这是对工作本身的尊重和我自己的负责。当然，过分重视细节时常让我感到心力疲惫，我想稍微转移一下注意力，也许会有利于我做好那些更重要的事。



.....
第一辑 (1853 ~ 1874年)
.....

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

11/10/1855 小雪

天气开始越发地有冬天的样子，同日趋寒冷的温度相比，公司的业务却显得十分红火，我对于最初的这个选择也越发感到庆幸。因为休伊特—塔特尔公司的买卖尽管不大，对一个胸怀大志的学习经商的年轻人来说却是个理想的培训基地，因为它使我进入了广阔的商业天地。大多数企业都只经营一项业务或生产一种产品，相反，休伊特—塔特尔公司却代理各种商品的销售。公司一开始经销的是食品，之前的3年，它率先从苏必利尔湖一带购进铁矿石。公司赖以为生的是铁路和电报这两项技术。要知道也许很多公司对于运输业看法十分的让人诧异，他们对于运输业的威力熟视无睹，以为只要善于砍价和抬价，善于投机和做广告就万事大吉了。其实运输上可做的文章太多了，这话并非说说而已。几天前，公司需要把一批佛蒙特州产的大理石运到克利夫兰，这么简单的业务就要涉及铁路、运河和湖上运输等各种相对成本的复杂计算。3种运输方式之间的损耗成本必须确定下来，这要求一个像我这样的17岁的孩子费尽心机来解决这个问题，以使包括我老板在内的各当事方都满意。我对这个方案冥思苦想，把三种运输方法的路线列出来，并且设计了7条运输路线，继而从中找出价格最低廉的线路。最后的这个结果是所有人没有想到的，它利用了新开通的一段铁路和一段常被人忽略的湖上路线。一次运输下来，公司至少少支出400美元，而速度则提前了一天半。我想，这件事过后不会再有人笑话我的小心翼翼了，因为休伊特已经不再这样做了。

我开始觉得心中已经积累了许多经商方面的经验和感受，这是



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

许多人想像不到的，一个创业的蓝图在脑海中渐渐清晰起来，虽然这样的清晰建立在我两个月来身体的疲惫和大脑孜孜不倦的转动，但我换来的是一个更成熟的自己，还有休伊特对我的信任，办公室里同事们对我的尊重，没有人再把我当作一个毛孩子了。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/31/1855 雪

最近的克利夫兰笼罩着圣诞节的气息，美国经济的不乐观并没有影响这座新兴城市的繁荣。而今天最令我兴奋的便是这是我的第一个发薪日，虽然我没有指望能拿到多少钱。在办公室里，老板赞扬了我三个月来的良好表现，然后，休伊特给了我 50 块钱作为头 3 个月的工钱，相当于每天 5 毛钱多一点。接着立即宣布，我这位助理簿记员的工资将猛升到每月 25 元，即每年 300 元。奇怪的是，我却对这次提升工资感到内疚；甚至觉得自己像个罪犯。我当时既高兴又担心，从教义上考虑，我担心自己变得贪婪了，我懂得，积累金钱是一回事，而不加掩饰地贪求金钱则是另外一回事，但无论如何这是我的第一笔进项，也许一个多月前我还在为我不能摆脱父亲的供养而苦恼不已，现在我已经可以正式地向他宣布，明年在伍定太太家里的食宿费和我的零花钱将不再需要他费心了，我不仅将成功地独立养活自己，还将在一年之内有小小的一笔存款。

回家的一路上，我几乎又是一步一跳，要不是人们已经多多少少认识了我，而且我也担心过分的兴奋会令我滑到在地，我才没一直这样走回家里。在到门口的时候，我甚至想到我今天的心情跟 3 个月前“就业日”时的心情可能不相伯仲，只是我控制住了要拥抱每个人的愿望，因为金钱所带来的兴奋及至骄傲在我看来是罪恶的。我看重就业日是因为上帝从那天起使我成为了一个靠双手养活自己的人，而发薪日只不过是挣到了一笔钱而已，我没有必要那么看重它，我的确想成为一个富人，但绝不是——一个守财奴！



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

01/05/1856 雪

整个新年里我体会到了六个月来从未感受到过的轻松与舒适。父亲不再以工作和是否独立来嘲讽我，我也有钱给母亲和弟弟妹妹们买一些礼物，这让我从感觉上对自己的现状更满意了。而今天是新年后的第一个工作日，看来新年的休养并没有让我滋生任何的懒惰和拖沓，相反它让我更加精神百倍和信心十足。看到有的同事在抱怨假期太短的时候，我十分庆幸没有产生这样的感觉，相反，我的脑海里跳出了许多在新的一年里我所该做好和学习的事情。

早上，趁着还没有开始工作的时候，我审阅了一下“账本甲”，发现加上去年的存款和年终的薪水，然后扣除新年期间购买礼物的钱、去年的食宿费以及今年前3个月的食宿费，还有去年下半年用于工作和生活上的消费，我还有十几美元的盈余。虽然过去的日子有些拮据，但是能在刚工作，特别是从学徒开始的时候就达到这样的水平，我已经很满意了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/14/1856 晴

回来的路上我一直不能抑制自己的想像，我一向引以为傲的控制力在这个时候不知道藏到哪里去了，这一切只是因为今天我遇到的一件小事，上午，我的老板收到纽约州南部一家银行开出的 4000 元的期票。他在办公过程中让我看了那张期票，随后又把它锁在保险柜里。等他一离开办公室，我立即打开保险柜，拿出那张期票，张着嘴巴、瞪着眼睛看了一会儿，然后才放回去，锁上了保险柜上的双重锁。这对我来说简直是一笔闻所未闻的巨款，今天一整天，我一次次地打开保险柜，热切地凝视着那张期票。我如痴如醉，不能自己。好在晚上回来的路上，凉风使我清醒了许多。但是这一笔钱让我的想象四处驰骋，我不由得想起我父亲把钱扎成一捆一捆，偷偷地在没人的时候拿出来欣赏的情景，那样的状态曾经让年少时的我心动不已。

经过去年的工作，我认为我已经可以从急切和不安的状态中释放出来，但事实上，今天的一切都证明我想要成为一个拥有大笔金钱的富翁的愿望是多么的强烈，我曾经想过要脚踏实地的慢慢来，但是今天的事情给我敲了警钟，这样的迫切也许会使我吃大亏。我不记得我何时像今天这样激动过，我也一直声称我自己从来不用同坏习惯用斗争，但看来我今天必须面对这种似乎在我身上与生俱来的对金钱的渴望了。比照起我的同事和同龄人，我几乎从来没有想过吸烟、喝茶或者喝咖啡，我甚至从来没有什么欲望，而金钱便是对我最大的诱惑。

好在与这诱惑斗争的同时，我身上还带着对工作由衷的喜爱，



……第一辑 (1853~1874年) ……

45

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

我从勤劳中获取的快乐应该大于贪婪给我的满足吧？既然我更多地存有保持工作热情的想法，相信上帝也能原谅我对金钱的偏好。

公司开始新一轮对农产品的有步骤的采购、压价、抬价和抛售了，不过因为去年收获的直接影响，休伊特的计划进行得并不顺利。他又开始打起那些水产品的主意，因为在河面解冻后，五大湖区的捕鱼者应该又会面临不少新的情况，又该是我学习的时候了。而我现在也取代了原来的簿记员，也许说取代也并不适合，应该说我有对于我来说相对独立的一些工作。这些工作同公司的新业务关系很紧密，看来我成功地获得了大家的信任，更让我觉得有满足感的是，簿记员们开始像我一样计较每一个细节和数字了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's

02/03/1856 小雪

到休伊特—塔特尔公司已经有四个多月了，这段日子里我看到了许多事，也学会了许多聪明的做法。我不知道这些做法会对以后的生活产生怎样的影响，因为事实上，最近我已经开始思考，以我现在的身份和几乎为零的资产我能通过什么实现我的最终目标。第一个问题，也是最主要的问题，我没有钱，这就意味着我将无法像休伊特一样有充足的信心去买进和卖出大宗的产品，然后大赚其利。我要么得从小生意做起，可是现在克利夫兰的小企业多如牛毛，而且动不动就会被大企业吞并，我如果白手起家，就根本干不成什么；要么我可以通过向银行贷款实现我的目的，只是贷款需要担保人。我父亲虽然可以，但是因为我早就摆脱了他的控制，所以我根本不可能让他做我的担保人。而如果靠我个人的信用，我还只是个小职员，我的工作和人格也许值得别人信任，但是拿我的个人做个人的担保显然也行不通。这一点在以后的工作中也许用得着。看来我只有去寻找一个乐于出钱的合伙人了，我相信不久我就可以从做簿记员时接触到的客户中找到可以与我合作的人。塔特尔就是这样，他借助休伊特的资金，而休伊特利用他在交通界和政府里的朋友，我认为这样的组合对我十分适合，而我值得对方利用的便是我对数字和账目的敏感和我认真的态度，最重要的，我懂得该怎样抓住机会赚大钱，休伊特的行为已经给了我许多启发，但他做的一定不是最好的。



……第一辑 (1853~1874年) ……

47

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/15/1856 晴

昨天，克利夫兰的花店肯定十分赚钱，我看见许多玫瑰被抢购一空，就冒出了一些很小气的念头。因为总有些女孩会收到远远多于她们需要的花，那么为什么不把这些花再收起来，趁夜晚降临之前卖给那些因为买不到花而心急如焚的小伙子们呢？不过这个想法一出经想就被我自己骂了回去，我想这正告诉了我贪婪于蝇头小利跟开动脑筋、努力工作的区别，如果我利用那些可笑的小聪明成了富翁，那可真是天大的笑话。

上帝请宽恕我，前一段时间我还在为一张期票着迷，现在我又入迷于一本名叫《先贤阿莫斯·劳伦斯日记》的书，这让我一度认为自己是一个自相矛盾的人。劳伦斯是新英格兰一个富有的纺织厂主，他通过一场精心的安排捐赠了十万元。我每次读到他写的那些信时总是入迷到极点，他给人的钞票都是嘎嘎响的新钞票，不仅看得到而且听得到。我打定主意如果有一天，只要我办得到，我也要给别人嘎嘎响的新票子。也许这样的想法放在一个十几岁的孩子脑子里显得十分罕见和可笑，但我知道，那是金钱在我头脑里所产生的奇妙的效应，也只有在我的头脑中才会这样。我知道金钱能够换来道德上的尊严和社会地位，这些东西比漂亮的住宅、华贵的饮食和昂贵的服饰更令我激动不已。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/29/1856 晴

几天来我一直在想为什么许多美国人，当然也包括我，对于金钱的兴趣会这么强。在美国特别是北方，工商业是让这个社会不断向前运转的最大推动力，那些河道和公路、铁路像血管一样把货物和金钱源源不断地运送向各个州的每个角落，金钱的作用也就因此而无处不在。也许有的人会感慨这不过是交通带来的效应，但是归根结蒂，这一切仍然是由金钱带来的，而且这直接影响到了整个美国的文化，所有的人都鼓励甚至崇尚敛财的行为，我也不例外。只是我把对财富的获取作为我辛勤工作的附带结果。我心中很害怕这样的状态会向极端发展，我早就告诉过自己不能做金钱的奴隶，如果对钱的合理获取变成了一种贪欲，那么我最终也将落得一个被贪婪所左右的下场。

今天的美国是这样的忙碌和繁荣，我不知道多少人是因为劳动的需要而奔波，有多少人是为了金钱的诱惑而劳碌。虽然两者看起来差不多，但后者迟早会为自己的贪婪付出代价。所以我一直在坚持监督、审视和反思自己的行为，用自省不断鼓舞、激励、劝勉和告诫自己。我得在这个竞争激烈的商业世界里出人头地，但我也必须在这新兴的竞争经济中遏制自己的贪得无厌的欲望。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

49

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

03/11/1856 多云

最近这段日子工作开始繁重，我把我的时间安排得十分紧凑，甚至忘了还得留下点时间做一下自我反省，特别是在不久前我刚意识到自我反省的重要性之后。我知道这样的想法跟我所在的国家的文化环境和教育密切相关，由于教育的原因人们从孩提时就开始学会监督、审视自己的行为。本杰明·富兰克林在他去世后出版的《自传》里描述了自己如何记下一笔笔行为道德流水账，以便使自己每天的善举和恶行一目了然。而威廉·惠特尼则有一个小笔记本，里面全是一小段一小段的说教，而我也许不见得每天记日记，但是我仍像一个虔诚的清教徒一样仔细检查每天的一举一动，调整自己的各种欲望，以期从自己的生活中消除未加检点的自发行为和不可预测的因素。一旦我即将被野心所吞噬时，良知就会提醒我有所克制。

但是最近我因为事情突然变多而懒于自省，使自己陷入了一种让我十分恐惧又不能自拔的状态中，在最近的一个星期里由于每天要在休伊特—塔特尔公司工作很长时间，我总是由于事务缠身而不能自拔。我每天早上6点半上班，中午买盒饭在办公室里吃，而且经常吃过晚饭后又回来工作到很晚。今天我决定摆脱这种工作狂的心态，我和我自己约定在以后的30天里晚上在办公室的时间不得超过10点，好的，记住这可是我向自己发的誓言，我不可以让一种狂乱的工作状态野蛮地占据我的私生活！



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

03/13/1856 晴

克制工作狂的心态的誓言是那么难以遵守，虽然昨天我严守 10 点前离开办公室的诺言，但结果是我把一堆工作带回家里去做了。我发现我如果不能把今天的工作做完，我就无法安心睡觉，总觉得内心受到责难。但愿上帝不要对我的反复无常太过注意，因为这一切都是因为我骨子里对完成好自己工作的喜爱造成的。我不能也不应该放弃每一分钟做好每一件事的时间，只是不要因此失去平和的心态就好。



……第一辑 (1853~1874年) ……

51

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/24/1856 晴

马上又要到月末了，我战胜了心中一时间对工作状态产生的困惑，对于公司的上班生活也适应了许多。前两个月的工资使我付清了今年在伍定太太家食宿的全部费用，我也可以为自己添置一些东西了，我心情愉快地看着自己在公司里的工作步入正轨。因为这样的原因，最近我也开始有时间反观我自己的私生活了。的确，一个月前，我还处于刚开始工作的一种兴奋、迷茫和混乱的状态之中，我每天的生活除了记账、收账、要账外，也只是不断地想着挣钱的办法和做生意的方式，而我的私生活却被搁置了。我虽然有“账本甲”，可是我还没有真正充分地利用它，比如在购买私人用品的时候，如果多参照一下账本甲的记录，有一些钱就不必要花了。我早就发现对钱的控制上，数字对我来说是那样的简洁、可心，那我为什么不把我在公司里的业务准则应用到个人生活开销的精打细算上呢？



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

04/05/1856 雾

湖上的雾在今天十分令人诧异地漫过了树林和码头，进入了市区，因为由此造成的交通不畅，公司的很多事务都暂停了，我也提前两个小时回了家。我翻看了一下账本甲，我可喜地看到数字已经开始对我的生活产生了积极的影响。这不是说明我开始了一种守财奴的生活，靠一种从生活每个细节把挤钱出来的极端的节省来敛财，我只是发现一种合乎情理的节俭在账本中对数字的控制和标注下显得更加清晰和容易了。我告别了我曾经多次面临的令人苦恼的状态，那就是在花了 5 美元之后，却只能想起其中的 3 美元花在了哪里，而有了账本，钱花到哪里便一目了然，而且一些不必要的浪费也可以轻易被我发现。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

53

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/26/1856 晴

我已经在每个月末形成了习惯——翻阅账本甲，而今天账本甲表明，我已经能够自食其力，只用工资的一半就足以付伍定太太的食宿费和洗衣妇的钱，完全不用依靠父亲了。我为自己这段捉襟见肘的青年时期感到自豪。虽然比起同事和我曾经的那些同学，我的日子显得那样忙碌，有时甚至有点卑微。但是他们远不如我独立这一点，绝对可以让我为之自豪。拿穿衣服为例吧，我买不起最入时的衣服，总是从一位要价便宜的裁缝那儿买衣服，他把我能买得起的便宜衣服卖给我。这比买那些我买不起的衣服要强多了，而我身边的许多人还在为赶时髦却没有足够的钱而发愁。我真的对那些看似华丽富贵，实则难以持久的生活不感兴趣，我只是希望我能够做出更有价值的工作，做出更有分量的决定、选择，只不过衡量的标准之一是金钱。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

05/16/1856 晴

今天我迎接了一位对我来说十分特别的客人，劳拉·塞莱丝迪亚·斯佩尔曼。我之所以不厌其烦地写下她的全名是因为今天我见到她时目瞪口呆，甚至想不起她的名字，后来，过了几秒钟，“塞迪”才从我口中说出来。看来我在高中时代就留给她的不擅言辞的印象要持续下去了。她今天来找我完全是出于一个女孩子对旧日朋友的关心，而我想的却绝不只这些。因为我早已想好了求偶的条件，要找一位既虔诚又体贴的女子：既笃信基督教，又十分支持我的事业。我和母亲的关系很融洽、真挚，所以我和女士们相处自如，从内心乐于和她们为伴，而且尊重她们。我在中心高中的日子十分短暂，但在那里我同聪明伶俐、很有修养的两姐妹露西和劳拉·塞莱丝迪亚·斯佩尔曼成了朋友，特别是劳拉，大伙又叫她“塞迪”。尽管当时我在女孩子面前显得笨手笨脚的，她们却看到了我热情、可爱的一面。头脑实际的塞迪和学校多数女孩不一样，她选修了商务方面的课程，以便了解做生意的基本原理。我很长时间没有和塞迪见过面了，而今天一见面我就产生了这样的念头，未免有些罪恶，但是这也的确是我真实心境的写照。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/27/1856 小雨

过去的 10 天中，我看我真的得好好反省一个自己若干欠考虑的行为，我居然在一直坚持如一的精打细算中犯下了两个不可原谅的错误。上个星期我花了 2.5 元买了一副裘皮手套，换下过去戴的那副毛线手套，我现在还认为那是个令人震惊的奢侈之举。今天我仍然弄不明白，当时怎么会浪费 2.5 元钱去买那副平平常常的手套。另一次后来让我大惑不解的花费是，我用每加仑 8 角 8 分的价格买了一种名叫精制松脂的灯油。我不是个贪婪的家伙，但是我不能容许这种无端的浪费发生在我的身上，看来这个星期我又得主动缩减开支了。不过我现在的钱已经足以支持我作为一个普通职员的花费了，我也时常感谢上帝施予我温饱的生活。我想也许我应该把我花不完的钱捐献出一部分，给那些需要它们的人，也许不会很多，只要它占据我收入的一定比重，这样我的心里会好过些。



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

06/07/1856 晴

天气开始炎热，现在正是农场主们最难熬的时候，连续的干旱可能会使中部的一些农场颗粒无收。不过这对于五大湖周边的农场主们倒不是个坏消息：最近在克利夫兰邻近的几个地区已经开始有人种起了生长迅速的小麦和棉花，想趁中部歉收的机会发个财。我看休伊特又该把注意放在那些和小麦、棉花无关的项目上了，我估计他平时软硬兼施的谈判技巧在今年夏天能派上用场。

但就在富人们为了怎样更富而绞尽脑汁的时候，因为天气和交通的原因，克利夫兰和交通沿线的贫民窟多了起来。这样的现象也跟一两年前有许多人盲目涌入这座新兴城市有关。最近，我每天都会拿出5分、1毛或者2毛5的硬币捐给身边的慈善机构，这些捐助大概占我工资的6%，我的账本甲记得十分清楚。每当我看到这些支出时，我的心情就十分平静和满足。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

06/22/1856 晴

今天的白天特别长，下班之后整个克利夫兰城仍然像正午一样阳光明媚。得益于这个漫长的白天，我得以在黑夜降临之前看到了这个设在曼哈顿南部一个著名贫民窟里的“五要点传教会”。牧师的布道使我突然之间理解了挣钱与捐钱之间的关系。我只是上帝无限财富的一个经手人，一个管家，上帝把钱给予我只是让我正确地把这些钱花到正当的事业上去。我明白后满心欢喜地向这个教会捐赠了10美元，那可是崭新的钞票，嘎嘎响，我在把它捐出去的时候突然感受到一种前所未有的满足，那不完全是捐献本身带来的，也许上帝就是为了让我在捐出这张嘎嘎响的新票子时感受到愉悦才引导我到这里来的吧？

回来的路上我又捐钱给了两个穷人，他们寄居在教堂里，境况十分不堪。当我把两枚5角钱的硬币搁在他们脚下的时候，他们的眼睛都亮了，含着泪连声对我说谢谢。他们没有像我所预料地夸赞我是一个有钱的年轻人，他们只是不断地说“愿上帝保佑你”。看来金钱不仅能换来好生活，它一样可以带来他人对我的尊重，即便是两个穷困潦倒的人。



……第一辑 (1853~1874年) ……



07/14/1856 晴

克利夫兰四处悬挂着星条旗，军乐队一整天都在奏乐，人们忙碌于国庆日的庆祝，公司也因此放假一天。我也忽然感觉到自己生在美国是一件十分幸运的事。因为当整个美国开始不断膨胀和发展的时候，它的每一个公民都切实地感受到了国家的发展给自己带来的好处。种植业的发展造就了一批农场主，采矿业的发展使一群人成了矿主，而铁路、水路、公路的四通八达使得交通运输这个过去很难被人看重的事情也成了有利可图的行业。美国对于每个人的意义不在于它能给我们多少钱而在于它可以给我们多少机会，而我认为机会对每个人来说是一样的。我坚信我会发财的，因为在今天的北部拥有万元身价的人已经到处都是了。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

07/25/1856 小雨

回到家后，我开始不停地像个 10 几岁的小姑娘似的照镜子看自己的头发，端详自己的微笑，对自己自言自语，伍定太太当然没有看到，就算她看到了也看不出什么所以然来，因为她不知道今天我做了些什么。下个月将有一批石材从佛蒙特州运到克利夫兰来，休伊特因为要去跟几个印第安纳州的商人商讨合约，不能与这些经营石材的人会面。他不知哪来的信心，叫我代替他去赴约，这大概有上一次我成功策划了大理石运送路线的原因吧？他虽然不很放心，但还是给了我许多建议和鼓励的话。不过尽管这样我估计今天和那几个满脸胡须的石材商打交道的时候，我一定是一付紧张兮兮、面色苍白的模样。过后我才明白这个约会只是这笔生意的一小部分，只是双方将运输路线和交货日期核对一遍，但是我居然已经紧张得手心冒汗。看来我距离一个稳重、冷静而又反应敏捷的成功企业家还差得远，不过这也坚定了我以后多多观察他人行为的念头。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

08/03/1856 晴

几天来，每当我路过码头，去银行支取或储存现金，或者偶尔进入休伊特办公室的时候，我的眼睛一刻也没有离开过那些在克利夫兰名声赫赫的富商们。如果不是早先我知道他们是有钱人，他们中有的人的确让人无法相信他是一个价值十几万元公司的所有者。许多人会想像一个每年赚5万美元的富商，一定是过着锦衣玉食的生活。而与想像恰恰相反，他们中有的并没有住进宽敞豪华的别墅，而是一直住在祖父留下的房子里，有的人一日三餐始终保持着清教徒般的简朴，有的人身上的衣服似乎已有好几年的历史，而有的人则一直保持步行前往各处的习惯，看来他们之所以富有也是有原因的。



……第一辑（1853~1874年）……

61

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

08/10/1856 晴

我开始明白那些富商们富有的原因了，一大因素就是他们并不认为花钱为自己享乐有什么必要，这说起来容易做起来却需要很强的耐心和自制力。我极其敬佩一个名叫 L·R·莫里斯的船运商人，令我印象很深的是从他走路的姿态和外表上，很难看得出他是个大富翁。我也观察过其他的商人并且欣慰地发现他们在做生意时从不以财势欺人。后来又看到一些人穿着豪华、珠光宝气的样子，便为他们竟然坠入这种奢侈的生活方式而感到不幸。客观地说，克利夫兰虽然是一座新兴的商业城市，它每天都忙碌于吞吐货流，但这并不意味着这里缺少奢侈的享乐。我就曾经看到这一群拿着香槟在湖面上纵情欢乐、肆意享受的商人，他们的放肆给人一种仿佛没有明天的感觉。那些在弗莱茨区的咖啡馆、价格昂贵的酒吧和餐厅也因为那些爱慕虚荣的人们的光顾而生意兴隆，我并不是嫉妒他们的富有，我只是坚信他们把钱挥霍在毫无价值的事情上，上帝总有一天会把富有的权利从他身上剥夺走。



……第一辑 (1853~1874年) ……



08/21/1856 小雨

我和威廉在伍定太太家里已经寄宿了两年了，最近我们和伍定太太还有玛莎，开始去附近的一个人不敷出、苦苦挣扎的教堂做礼拜。那座教堂叫伊利大街浸礼会布道教堂，是3年前由富有的第一浸礼会教会建立的。教堂建在一块平地上，简陋的白房子上有一个钟塔和几个狭长的窗子，四周不见一棵树。尽管这座教堂落迫得让人怀疑它是不是失去了上帝的眷顾，但是当我听到牧师的布道时，我又觉得能在这里做礼拜实在是上帝对我莫大的眷顾，从少年时代关于金钱的困惑就一直困扰着我，到底该不该拼命地挣钱，如何去区分贪婪和合理地追求金钱，我都无法从自己的生活中找到答案，而有钱人中还的确有不少异教徒，他们没有信仰，却一样生活富足，无忧无虑，难道是上帝的判断出了差池吗？而牧师今天的一句话令我猛醒：“钱是上帝赐予的。”可能从小时候起我所接受的大多是斯巴达式坚忍、禁欲的农村教育，几乎接触不到大城市的文化，头脑里装的基本上是来自我所在的那个原教旨主义浸礼会教堂的戒律和箴言。我不否认在宗教上，许多人对我的观点不赞一词，但从另一个角度讲，正是这样的教义给了我解释和认识生活的真正答案和思路。



……第一辑 (1853~1874年) ……

63

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/17/1856 晴

公司又经过了一段近乎残酷的繁忙季节，在几笔大宗的水产品生意结束之后，我终于有时间静下来反思我的生活了。簿记员的工作对我来说已经是轻车熟路，我也习惯于接受同伴们对我工作表现的赞扬。在“就业日”那天，我又买了一个新的笔记本来。延续账本甲的职责，一切都按部就班地进行，惟一的不同就是我发现了我对于慈善事业明显的兴趣。我认为我已经清楚了挣钱和花钱直接有着密切的关系，我开始为我一生的财务收支制订一个计划，关于挣钱，花费，还有捐助，我清楚地记得我一生的财务计划——如果我能够这样称呼它的话——是在何时形成的。那是在俄亥俄州参加一位上了年纪的可亲的牧师主持的礼拜上。他在布道中说：“要去挣钱，光明磊落地挣，然后明智在花出去。”我把这句话记在一个小本子里了。这句话和约翰·卫斯理的名言不谋而合：“‘能挣钱’者和‘能省钱’者若同时又是‘能给予者’，便获得更多的神恩。”我想，及时行善，始终热心地帮助别人，特别是以金钱的方式，是惟一一个可以证明我金钱清白的依据，我想既然上帝给了我看护这些财富的许可，那他一定知道我将把这些钱返还给社会。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/09/1856 多云

不知道是由于我自己的无所畏惧，还是我身边的年长者的优点实在乏善可陈，我最近总是看到他们的弱点和短处，而且仿佛比那些年纪大得多的人看小孩子更有准头。塞迪在听完我对公司最近发生的一些事情的评论之后，特别是对于休伊特最近官司不断的看法后，笑着说我长着一双锐利的冷眼，而我在休伊特—塔特尔公司里观察年长者时用的就是这双眼睛。我尊敬我的上司，但从不把他们奉若神明，我总是能看到他们的短处。在公开场合里，我对比我年长25岁的艾萨克·休伊特表现出极大的尊重，但私下里却要对他刻薄得多。而事实上，他的确是一个不知足的人，在投机上的欲望总是过去强烈，金钱的诱惑使他在许多时候丧失理智。我想他的经营之道可能是伴随着整个公司的不断扩大而显得快要招架不住了，所以他选择了许多铤而走险的事情，最坏的一件事莫过于用一张虚假的货品清单蒙骗了一个中部的老主顾，他今天官司缠身也是他自找的。可能有时我的话是尖刻了一点，但是，作为这家谷物代理行的职员，即便是个小职员，我认为我一样有责任提醒同事们，也时刻提醒自己，提防这种贪婪、焦躁和急功近利的情绪的出现。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/02/1856 晴

今天一整晚，我都和塞迪在一起。公司的业务开始少了起来，不是因为现在是克利夫兰商业贸易的淡季，而是因为休伊特一再的失误，我们失去了好几位客户，塔特尔最近也跟休伊特吵了几架。虽然公司仍然维持着正常的运转，但是很明显一些老职员和主管已经开始议论纷纷了。所以今天下午我早早地就回了家，因为工作早就结束了，而塞迪正在伍定太太的厨房里为我做馅饼。

晚饭的时候，我给塞迪讲我去年夏天找工作的事情，本来这件事情是聊天时无意提及的，但是因为那段经历实在刻骨铭心，我想都没想就兴致勃勃地讲了起来，许多细节甚至历历在目。更出乎我意料的是，塞迪听得那样入神，一双眼睛在鲸油灯下闪闪发亮，仿佛是一个小姑娘在聆听她的父亲讲某个王子与公主的故事，听完后她又不住地问这问那，问得我都快招架不住了。她还不停地夸奖我的耐心与勇气，看来我找工作的故事是把她牢牢吸引住了，那么关于我的其他方面呢？



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/04/1857 小雪

我发誓我产生这样的念头绝不是因为贪得无厌。尽管休伊特—塔特尔公司的状况不如从前，但是他去年的进账也十分可观。令我十分不解的是，休伊特竟然对自己3个月前就许下的增发薪水的诺言完全不负责任。我的薪水一直是一年400美元，也许这对于一个簿记员来说已经不少了。但是我要考虑的是，我所做的工作是不是我所得薪水所要求的范围之内的。过去的一年多里，我为公司赴了许多次约，成功地为公司节约了许多钱，账目清晰了许多。特别是我的行为使休伊特—塔特尔公司拥有了讲信用、守规矩的好名声，虽然这个名声很快就被休伊特给破坏了。我不想提过分的要求，我只希望休伊特尊重我的劳动，把我该得到的给我，不知道他现在这样吝啬的原因究竟是他忽视了职员的感觉而只想着从官司的余波中解脱，还是想趁着公司快要完蛋之前从职员身上再榨取些油水。不过我认为公司还没到倒闭的地步，休伊特也不会愚蠢成这个样子。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

01/21/1857 晴

新年的头三周，公司只接到了三份合同，而且都是十分没利可图的合同。休伊特解释说这是美国经济的萧条造成的。在我看来公司业务黯淡也不全是休伊特个人的原因。尽管我目前和休伊特—塔特尔公司没有任何形式的合同关系，但是我还是认为这个时候我应该坚持做好簿记员的工作。我这样想有两个原因，其一是，毕竟休伊特是第一个肯定我并且给我工作的人，出于对这份工作的感情我应该坚持下去，其二是，从账本上看，休伊特还有许多房地产的股份在手中，这些足以使他坚持过这一段经济低落的阶段，所以公司还没到无药可救的地步。所以我想如果我现在离开，也许就会错过一场在低迷的境地中打一场翻身仗的好戏，对休伊特也实在是十分不负责任。我还是保持我一如既往的认真工作的态度吧，至于工资的问题，我可以等待着休伊特的良心发现。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/10/1857 多云

看来我的工作态度对公司低迷的现状没有丝毫的影响，今天公司又遭受到了一个新的打击。上午，已经有近一个月没出现的塔特尔面色苍白地出现在我们面前，他眼圈发黑，头发乱蓬蓬的，似乎一夜没睡。他只和我们草草地打了声招呼，便径直夹着自己的小皮包走进了休伊特的办公室。之后的一个多小时，休伊特的办公室门紧紧地关着，什么声音也听不到，我们也没有一个人说话，有一种不好的预感笼罩了整个办公室。然后看起来气色好了一些的塔特尔慢慢走了出来，带着一种勉强的微笑意味深长地对我们说：“再见，伙计们”，然后就离开了。而接着走出来的休伊特马上大声地宣布休伊特—塔特尔公司的名称中将永远去掉塔特尔这个词，我们知道这不是开玩笑，我只是很想知道塔特尔离开公司的真正原因，以及他离开公司的时候带走了些什么。但无论如何，有一点是肯定的，午饭后，那些由塔特尔带进来的老员工已经开始纷纷埋怨休伊特的愚蠢，并开始讨论如何谋取新的工作了。



.....第一辑 (1853~1874年)

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

03/06/1857 晴

休伊特想做一笔钢铁的生意，这个打算他从上个月就产生了。因为经过了去年的干旱之后，农作物的欠收和渔民们的收获寥寥使得农产品和水产品的生意急剧萎缩，休伊特不得不另作打算以勉强维持。不过上个月末的账本显示，公司的存款已经不够支持购买这批钢铁的费用了，这还没算上运输费用和其他的杂项支出。休伊特一筹莫展的时候，我向他推荐了我的父亲，这个一直自诩为私人金融家的富人，父亲今天上午和休伊特谈了话，谈话之后，父亲居然同意用很少的代价借给他 1000 美元的贷款。我猜想父亲老比尔是对我的判断力有信心吧。但是我却有些担心，休伊特在最近工作的时候总是显得信心不足，我怕他万一又犯了差错，再把父亲的钱赔进去怎么办，不过反过来想，父亲都不担心，我又何必担心，毕竟休伊特还有一批价值不菲的房产呢。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/25/1857 多云

也许我本应该为今天的经历而感到高兴的，但是我却始终怀着一种带有微微不满的心情来面对今天发生的事情。上午，在办公室，休伊特把大家叫到一起，说塔特尔走后，公司里他一直缺少一个得力的助手，而我在工作中一直以来表现出的敬业、认真和见识让他觉得我是取代塔特尔的最佳人选。他宣布今天起我被提升为主任簿记员，承担那位抽身而去的合伙人留下的全部工作，每年的薪金是500美元。我对升职的兴趣并不大，我觉得职位只是一个人发挥自己作用和表现自己价值的一种形式，只要承担相应的责任和义务，名义上是否担当这个职位并不重要。虽然对于一些人来说一个较高的地位对工作的态度是一种不错的激励，但是真正决定一个人是不是有地位的因素不在于他是不是有一个听起来很是悦耳的职位，而在于他对金钱的占有。不过，我还是有一点沾沾自喜的，毕竟在诸多职员中休伊特选中了我，在任命我的时候他似乎没有想过我的年龄，而实际上这个决定一定是在他综合考虑了我的年龄和工作成效、工作方法的基础上才做出的。所以对于这个几个月前还似乎遥不可及的主任簿记员的职位，我只能自信地接受。至于我心中隐隐的不快，我不知道它们是从哪生发的，也许是一年500元对于我来说太少了？可是我如果再要求增加薪水，是不是显得有点贪图金钱呢？我看我还是先尽职尽责地工作一段时间，看看我的工作与薪酬是否相匹配再说吧。



……第一辑 (1853~1874年) ……

71

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/16/1857 晴

主任簿记员的工作确实是不同了，虽然这些不同在我做学徒的时候就略知一二，但当我亲自为之的时候，这种地位和职责上的不同才深刻地被我所感知。我不得不每天加班，检查所有的账目，考虑公司的收入支出有哪些不合理、不明晰的地方，我也不得不去和那些虽然比我大很多，却常常犯些低级错误的簿记员们尽量充分地沟通，以免他们因为公司的不景气而产生变节的念头。不过话说回来，最初，变节的念头不是一样也在我的脑海中毒草般地晃来晃去吗？我在工作的时候尽我最大的努力让自己摆脱这些念头的干扰，但今天我的发现让我再一次怀疑休伊特对我的信任。今天下午我翻阅去年的账目时，发现塔特尔作为合伙人，他一年的酬劳是2000元，而我的收入仅仅是他的四分之一。这样不公平的待遇令我十分恼火，难道休伊特付给我这么少的薪金只是因为我的年轻。我没有直接去找休伊特，也没有在大家面前大发雷霆，我认真地问自己，是不是真的在工作方面，有不及塔特尔之处。而事实是公司的财务状况是在我进来之后才有了明显改观，从这个角度看，我比塔特尔更有资格多拿钱。好吧，我暂且把这一切归结为我资历浅，我也对休伊特抱一线希望，但愿他能良心发现主动为我提高工资。而我没必要自怨自艾，我看我该有充分地自信来面对一个主任簿记员的生活。



……第1辑 (1853~1874年)……



05/02/1857 多云

不知道最近为什么我的自信心增长得如此迅速，以至于连我自己都忽视了自己还只是一个18岁的年轻人。我想这种自信应该不是来自于公司的业务，因为虽然最近公司的收入有所好转，但是休伊特过分的小心谨慎也使这种缓慢的进展与别人的公司相比倒成了停滞不前。这也不是来自于一个年轻人在精力旺盛的时候心血来潮所一时涌起的初生牛犊不怕虎的劲头。我觉得那可能是植根于我孩提时代的沉静和坚强在一定的時候被激发而转化成的一种行为方式。而这种状态的直接原因便是休伊特对我劳动价值的轻视。我有一段时间总是迫切地想证明些什么，而这些能证明我实力的事情就在我自信心和自制力的帮助下一步步地完成了。我先是在上个月中下旬发起了偿还教堂抵押贷款的活动，接着又接替休伊特的老朋友在切西尔大街负责盖房子。跟我打交道的都是些比我大不知多少的人，但我从未把自己当做一个小孩，而他们也从一开始的不相信和轻蔑转向了对我认真和勇气的赞扬和敬佩。所以虽然薪水仍让我耿耿于怀，但我仍感谢休伊特给了我这样一个学习和接触新事物，结识新客户的好机会。



..... 第一辑 (1853~1874年)

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/26/1857 晴

今天对于休伊特绝对不是个好日子，但对于我来说却十分值得庆祝一番。因为第一笔个人做成的生意，无论它多么微不足道，也绝对可以为以后的成功打下良好的基础，只要它使我赚了钱，哪怕是一美元。休伊特并不知道两周前他让我去约见的那位面粉商，今天竟然会把生意做到他手下的手里。上个礼拜，我跟这个面粉商谈妥，我从俄亥俄州向我熟悉的一个朋友那里为他购进一批面粉，然后由他发售到纽约州南部的面包店去，我们很愉快地签订了合同。在与他握手的时候我告诉自己已经成功地迈出了第一步了，休伊特也许不知道我从哪来的勇气，竟敢与他的客户谈自己的生意。不过我也成功地利用了他们对我看法的偏差，休伊特以为我在帮他联系客户，而面粉商以为我在为公司尽义务。但是当在合同签订后，我对他坦白说明了我只是以个人身份同他做生意的情况。他愣了一下，但我没等他说话便表示我虽然并没有什么担保，但没有人敢否定我在做一个簿记员的时候，体现出来的是一种彻头彻尾的敬业和守信。他虽然有些犹疑，但还是没有任何反悔的举动。而过去的一周里我在忙碌日常工作的同时成功地运作了这笔生意，我利用我在计算运输里程和成本方面的能力，使这批面粉以最便宜的价格和相对较快的速度运到了克利夫兰，并且给了这个面粉商一个很好的建议，使他在去往纽约州南部的路上节省了许多钱。而今天我也得到了合同上所规定的我应得的报酬，面粉销售利润的 40%，200 美元。而最重要的并不是这笔钱本身，而是我成功面对了自己对未来道路的抉择，成功地获取了合作对手对我的信任，我想信任有时比压价的能



……第一輯 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

力还要重要。前几天，那位经营猪肉和火腿的商人主动找到了我，问我愿不愿意跟他做一笔肉产品的生意。他之所以找我也不是因为他把我现在的老板休伊特丝毫不放在眼里，而是因为他的这批肉制品，必须在最短的时间内运往中部，而他认为我有能力在这一点上给他适当的帮助。看来在休伊特偶尔的疏忽下，机会开始眷顾我了！



……第一辑（1853～1874年）……



06/10/1857 小雨

看来我的自信在最近几次生意的成功之后是该被我好好表彰一下了。由于我在某些时候近于盲目的对自己判断力的信心，我在许多关键的事情面前显得冷静和沉稳，这使得我在这几周来做的几笔肉类生意都比较成功地获得了或多或少的赚头，我开始公开地穿梭于各个码头之间。我对于数字的敏感，我的守时守信，我对于每一步计划尽可能完美的执行，我对每一分花费精益求精的计算，使得我在那些大大年长于我的老生意人面前丝毫没有感到胆怯和自卑。相反，我知道什么是我的优势，什么是我的目标，我一旦认准了，就不轻易改变，人们也绝不会对我冠以偏执的称号。今天，在伊利湖畔和一位船主协商驳船租用花费和租用时间的时候，不知从哪一刻起，这个人开始叫我“洛克菲勒先生”，接着全船的人都开始这样叫我。我真的有些不大适应，因为就在昨天所有人还在叫我“约翰”，不认识我的人也会叫我“这个年轻人”。“先生”这个称号会不会把我显得很老呢？管他呢，我不在乎，相反，我认为这是别人承认我能力的表现。



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

06/28/1857 多云

几个星期来，若干笔生意的成功令我在码头上已经小有名气了。在公司里的工作虽然仍不时地令我感到兴奋和新鲜，但那跟2年前我刚刚来到这家公司的那种全情投入已经大不相同了。那个时候我感觉我是在一个欣欣向荣、充满希望的必将不断走向更大规模更大成功的公司和团队中，而现在休伊特的公司给我的感觉则是日复一日的死气沉沉。许多职员都在打发日子，这让我一直坚持着的热爱工作、尊重劳动的态度显得那不合群。而这一段时间来，一笔接一笔的我自己的小生意不断地获得了成功，我丝毫不认为我离开休伊特公司会对我现有的生活产生什么不良影响。只不过每天上班的时间将不再固定，有规律的生活将被打破，而且我认为我对自己会找另一份更好的工作有足够的信心。而且尽管我不断地努力与放弃对公司负责的所谓坏念头做斗争，我仍看不到休伊特对我的看重，尤其是反映在薪水上的看重，有什么实质上的进展。不过我认为我还是该等等看，我不是认为休伊特会在某一天良心发现，主动把我的工资提高到原来塔特尔的程度，我也没有奢望向他提出这样无理的要求，因为公司中并没有我的股份。但是我希望某一天他能看到即使没有他的忙碌，我一样能成功地为自己找到客户。我还会通过成功的生意向他证明，不给我涨工资是对我商务能力的极大忽视，他也将因为失去我对他的负责和尽职而失去许多今天也许看似微不足道但若干年后也许会令他扼腕叹息的业务。不过我现在仍选择观望，我暂且做好我所有的工作，同时等待着休伊特以增发薪水的方式来留住我吧！



……第一辑 (1853~1874年) ……

77



07/16/1857 晴

盛夏的太阳开始炙烤克利夫兰的街道，湖边码头上不断蒸腾起让人心烦意乱的水汽，许多驳船上的木头因为连续几天的曝晒而干裂入水。但是比起炎热更让商人们焦虑的是：每年这个时候克利夫兰本该是忙碌于运送各种各样的矿石、煤和水产品，可是今年的码头却显得冷冷清清，每天只有清晨和傍晚会有几支船懒洋洋地进码头和出码头。而我在最近一段时间里也没什么生意找上门来，人们开始了纷乱的猜测，甚至有人把生意的萧条直接归咎于总统。我觉得这样说虽然有失偏颇，但是生意冷落绝不是因为克利夫兰的商人们丧失了一贯的勤勉和机智，相反，这个夏天一开始，每个人就开始绞尽脑汁地琢磨如何对待如今市场的低迷。这样的萧条也有客观的原因，今年的炎热使得谷物必然歉收；对于铁矿、煤矿过度的开采，对湖区的污染使得今年夏天克利夫兰的水路失去了往日的拥挤。而因为商号的不断增多，人们投机取巧、囤积居奇的谋略越来越缺少发挥的空间了。看来如果休伊特不想想办法另辟蹊径，他就只能在闷热的办公室里自己面对和日趋糟糕的财务状况一般的糟糕的公司前景了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

07/30/1857 晴

炎热和干旱让人绝望，而克利夫兰的萧条也同样让人对未来希望渺茫。休伊特没有什么让人耳目一新的举动，他只是在毫无新意地重复着他一直以来树为招牌的压价抬价和投机的做法，而他总是可悲地发现许多人已经想在了他的前面。可是这丝毫不影响他顽固的刚愎自用，我想提醒他有的时候不要死盯着一块业务不放，一个相似的工作是不可能在许多人都在从事它的时候给从事者太多好处的，而应付其中的竞争更会耗费许多不必要的金钱和精力。可我知道休伊特必然对这些不以为然，而且绝对会顽固地坚持他本来的想法，而且从我的角度讲，对于这个实在已经不懂得如何经营或者根本不想好好经营的老板没有必要负责，我只把我的账目理清就可以了。而我则没有放弃对我个人生意的思考，没有盲目地跟随大家在那些传统项目上大伤脑筋。最近我做的惟一的一笔生意是从东部买了一批遮阳伞和遮阳布卖给运船商们，有了笔不大不少的进账，看来我对于新想法的尊重和珍惜确实帮了我。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/02/1857 多云

持续的干旱在许多时候几乎让人对工作失去信心了，屋里闷热不堪而屋外骄阳似火。今天终于可以有一个稍微凉爽些的天气了，我得以静下心来翻阅公司近两个月来的账目，我发现公司的人不敷出已经有相当长的一段时间了。休伊特一直在说公司会有新业务，可是他的说法在账目上却一直没有反映。相反，我发现如果这样的状态如果持续下去，不到10月，休伊特必然将无法支付我们这些正式职员的最基本的薪水，而且他对那些账目上明显的亏空居然没有任何反应，难道他是想让公司被银行宣布破产吗？也许现在我可以被称为休伊特公司的老职员了，而事实上公司的许多决策和行动我都已经参与其中了，按理说我不该讲出这样的丧气话，但事实是如果今年年末还没有几笔千元以上的生意入账的话，休伊特的公司必将日暮途穷了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/30/1857 晴

过去的几个月里，我心中一直在埋怨休伊特的迟钝和懒于算计，我甚至一度怀疑他是否具备一个成功商人所该有的基本素质。而今天我的发现也许证明不了他在经商方面有多机智，但至少可以证明，在对待他的个人财产时，他确实有着很让人佩服的计算和谋略的能力。休伊特在克利夫兰有许多房地产，这些房地产中有相当一部分在公司最早成立的时候作为抵押成了休伊特的股份，此外休伊特还有一小部分的现金股份。休伊特在最开始的时候利用小聪明使得房地产成为了股份之一，进而确定了自己在公司中的主导地位。而事实上，所有的股东都不知道，这批房产最初只是作为贷款的抵押，而不是股份的一部分，这只是休伊特把自己的房地产的作用夸大并换了个说法而已。今天下午，他给了我一些地产的契约和证明，让我去银行替他办理转户或赠送的业务，我发现他几乎移走了全部的房地产股份，成功地分开了他在公司中的房地产和他自己的股本。他这种精明的行动证明他担心一旦公司倒闭，他的房地产将令他蒙受损失并让他在转移阵线的时候十分麻烦，看来公司的前景确实不妙了，我想起父亲还借给他过 1000 美元，看来得提醒他千万别对休伊特太信任，还是得早些把钱要回来以防不测。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

81

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

09/20/1857 雨

我想，今天自诩为是个成功的个体金融家的父亲应该好好谢谢我才是。本来在金钱面前他一向认为没有人可以左右他的决定、影响他的判断，因此在我得知休伊特把房地产股份同公司股本分开的行动的时候，我还曾经一度犹豫再三，是否应该告诉他休伊特公司已经日薄西山，是时候把钱要回来了，但我同时又十分担心父亲对我如此的焦虑会报以一种轻蔑的态度，在金融头脑方面对我大加讽刺。但是今天的事实证明，后来我鼓起勇气对他说要他收回自己的贷款的确是明智之举。我早就一再地对他形容休伊特公司不良的财务状况，他开始漫不经心，但后来当我提及休伊特的行为和这些行为与他的 1000 美元的关系时，他尽管佯装清楚这一切，但可以看出他开始由衷地开始担心了。于是，今天下午，老比尔以一个普通债主的身份径直冲进了休伊特的办公室，并且得偿所愿。他对休伊特软硬兼施，当时我也在办公室，可是父亲在追债时表现出了一种心无旁物的斗牛般的热情，对我的存在熟视无睹，看来我性格的一些特点根源在于我的父亲。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/20/1857 晴

一年的时间眼看就要过去了，看来休伊特在生意场上是不能给我带来任何惊喜了。而我在业余时间做的小生意，也足以抵上他所发给我的可怜的薪水，我对他惟一的指望就是能在年终的时候，把我的工资涨到我满意的程度。而我现在尽心的工作不过是在向他履行我作为一个感谢他把我领进商业之门的人所该履行的道德准则，而他是否看到了这一点我不敢担保。公司账目的不乐观持续了半年之久，已经有人离开休伊特了，不过他还是聪明地保证了我的收入，他知道如果不这样，我定会一走了之，而我也很庆幸这样的状态，因为这在我的计划之中。首先，虽然下半年转向良好的天气和经济形势使克利夫兰的商人们慢慢乐观了起来，但是职位的需求仍远远大于职位的供给，我现在放弃这份收入稳定的工作，不太容易找到一份相当的新工作。其次，我如果一旦选择退出这样一家穷途末路的公司，就意味着我已经郑重地打算自立门户了，最近这半年我无时无刻不在考虑这件事，但这不意味着一切就绪了。我不断调整自己的状态以迎接一个更好的经济局面的到来，而现在我最需要的是一个合伙人，需要他的资金以及靠他帮我分担风险。我认为我现在暂且留下来是对的，等到克利夫兰再次繁荣起来再离开也不迟。况且我也想看看休伊特到底能把我的工资提高到什么程度。



..... 第一辑 (1853~1874年)



01/04/1858 年 小雪

新年过去了，克利夫兰的一切又开始了新的运转，虽然码头还没开始新的工作，河面还没有完全结束冰冻的状态，但是每家已经封门几星期的公司已经都开始以一种超乎 1857 年年末的兴奋和快节奏开始了新的业务，因为虽然河道上的运输还不能开始，但整个美国的经济已经开始向增长的方向发展了。公司里关于肉类、水产品 和石材的订货单增加了不少，看来休伊特也许能好过一些了。不过我并没有因为他的好过而好过一点，因为在去年年末他把我该得的 500 美元的年薪发给我之后，就再没有别的动静，看来他不打算因公司状况的改善而改善我的薪水了。不过也许只是他目前因为生意的突然增多而尚未来得及考虑。反正，我现在已经不在乎我是否要靠这份工作养活自己，因为我已经时刻准备好离开休伊特。我认为我已经比较清楚休伊特的做法会对我产生的结果，一个无法满足我需求和满足感的薪水水平将是我离开他惟一的原因。



……第一辑 (1853 ~ 1874 年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/10/1858 晴

不久前，大概3天前的样子，我跟休伊特发生了一场激烈的争执，从他在这次争执中的表现来看，无论美国北部的经济会有多大的改善，他也决计不将公司的发展进一步进行下去了。我对他说那批来自弗吉尼亚的煤炭一定是会令他赚钱的，而他却一定要固执地去做一笔木材的生意，而后来我才知道他可以从这笔生意中获得将近1000元的个人利益，同时他将要公司以公司的一半股本为代价。我对他说，这样牺牲对公司全体职员的利益牺牲而换取他个人私利的行为实在是一种不负责的行为，休伊特当然不爱听这样的话，他看都没看我就把我从办公室里赶了出去，并且对我说：“如果你想每年还拿500块的话，就趁早滚出我的办公室。”我不会在乎他的鲁莽和粗暴的态度，只是会表现出对他的鄙夷。我没等到五点钟就离开了办公室，到公司所在大街上一家名叫奥蒂斯·布劳内尔的农产品公司转了一转，在那里，我认识了一个叫莫利斯·克拉克的英国人。他一见我就叫出了我的名字，我有些奇怪他为什么会知道我的名字，难道我真的靠一个“可靠的簿记员”的工作为自己赢得了一个好名声？不过据我的观察，他似乎也不满于他的现状，我也预感我们将来会一起做些事情。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/17/1858 晴

目前我和休伊特的交流已经无法像从前一样坦诚和认真了，休伊特在对我对于公司财务和生意收支上出现的一些奇怪现象提出质疑时，总是闪烁其词，刻意地回避一些问题。我现在也已经不想去探究他做出这些行为的主要动机了，我现在所要做的就是看看休伊特何时给我把工资涨到我满意的限度，而且是在我所能容忍的时间之内。所以下午茶之后，我拿着本月前半个月的账本进了休伊特的办公室，我出示了这个月我们公司的进项和支出，并告诉他公司的财务状况已经开始乐观了，而我也承担了大量的工作和一份与我薪水极不相匹配的压力，所以我认为他该把我的工资提升到每年 800 美元。休伊特沉默了一阵子，点了点头，说要考虑考虑，看来他虽然有些犹豫，但是仍然在认真地考虑我的要求。毕竟我对这个工作和公司，包括带我进门的休伊特，还是抱有一定的感情和比较美好的期望，如果休伊特把工资加到 800 元，我相信我还是会留下来尽我的职责的，况且我还不至于在工作之外没有其他的可观的进项。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

01/26/1858 晴

看来我和克拉克的相遇果然是上帝机巧的安排，我们俩是在福尔索姆商学院时的同学，又同住在切西尔大街。用克拉克的话说，我现在已经有了“具备非同一般的能力和可靠性的年轻簿记员的名声”。克拉克提议我俩自己成立一家经销农产品的合伙商号，最初各投资 2000 元。奇怪的是，我虽然干了将近 3 年，当时手头却只有 800 元钱，只相当于我一年的工资，这点钱离克拉克提出的数目差得太远了。况且这笔工资也仅仅是我所期望的数额，也许休伊特一时头脑发昏还只是付给我每年 600 元。不过无论如何我已经拿定主意，先答应克拉克的计划，再等等看休伊特对我工资问题的反应。反正克拉克和我也还不着急，我也把我的情况很仔细地跟克拉克说了一遍，克拉克的态度让我十分满意，他说他认为这样做对我个人是稳妥的，而且他也乐于花些时间等待一个精明的有实力的合伙人。也许我同时霸占着两个机会显得十分贪婪，但是这只是因为我不愿失去任何做更有价值工作的机会，想想看吧，拥有一家自己的商号将是一件多么值得人兴奋和憧憬的事！



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/5/1858 多云

克拉克和我在这段时间里经常会面，所谈的话题当然无一例外地跟我们所要成立的农产品合伙商号有关，我们的观点已经取得了基本的一致。我们从一开始就有一个共同之处，就是认为经营农产品风险比较小，而且在买卖之间可做的文章比较多。最重要的是他所在的奥蒂斯·布劳内尔公司是一家农产品销售公司，克拉克在这家公司里已经做了相当长一段时间的销售工作，而我所在的公司里，农产品的生意也是主要的业务之一，我们都有许多关于生意实际操作上的经验和好的切实的想法。因此，决定做农产品的生意是一个比较成熟，也比较容易着手开始的主意。另外，克拉克和我的公司所经营的是不同的领域，我的公司主要经营最终产品，比如面粉、玉米、肉制品等等，而克拉克所接触的大都是种子、水果、蔬菜、树苗等生意，这意味着我们每个人手中都颇有一批客户的信息资源，而且覆盖范围很广，我们也将与许多机会相遇。



……
第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/13/1858 晴

我今天特意对克拉克的人品评价了一番。克拉克长着一副英国北部人的脸孔，口音却十分接近美国东部的口音。他希望别人理解他语言和表达意思的愿望总是一点也不强烈，这一点上跟我有点像，但是不完全一样。我如果认为这件事有必要阐释清楚，我会尽可能简单明了地说给对方，一方面不耽误该做的事，一方面不浪费对方的时间。也许这样做，有时的言辞会让人觉得难于接受，但这也往往是效率最高的一个方式。克拉克则不是，他身上所带有的是一种沾上了些富家子弟。游手好闲不珍惜时间的毛病，同时又具有美国北方许多实业家身上的野心和扩张欲望的性格。他既希望自己成为一个真正的绅士，同时又认为刻板的生活对自己向往自由的天性是一种莫大的束缚。就在我们对将来的实业大加讨论的过程中，我不只一次地发现，问题通常是由他提出，困难总是由他首先看到，而最后决定两个人行动方向的往往是尚比他小几岁的我。



……第一輯 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/24/1858 多云

下班之后克拉克带我到酒吧坐了一会。我其实一点也不喜欢酒吧的气氛，太多的烟雾和人们嘈杂的声音，还有满柜的酒，这些总是让我很难把注意力集中在一件事上，不过我还是去了，好在克拉克不是因为酒兴发作要拉我与他畅饮一番，酒吧里的人也不算太多。他对我说该考虑如何发起我们的第一笔投资了，因为如果我们打算赶在克利夫兰商贸旺季之前开始商号的经营的话，必须在3月底之前最后集齐所有的最初投资。克拉克说他自己是没问题的，关键在我，而事实上我除了上个月已有的800美元之外我个人的资产没有任何的增长，虽然我知道我面前是一个很光明的未来，但我又十分惧怕因为钱的问题造成我独立经营的第一步就受到挫败，不过现在这1000多美元的确令我一筹莫展。



……第一辑 (1853~1874年) ……



03/02/1858 晴

克拉克那边不知出现了什么变化，他说他需要过一周再和我讨论资金和公司具体运营的事情，可能是因为他在公司里有一些纠缠不清的事务还需要他处理一下吧。与他相比我的际遇要好一些，因为比起克拉克公司里还算得上是欣欣向荣的业务来说，休伊特公司的现状比苟延残喘也好不了多少，因此我的工作通常都是日常性的。而且由于许多人离开了休伊特，我的具体工作多了起来，但是即使这样，我也会在这种不需要花精力抗拒别人干扰的情况下拥有很高的工作效率。也可能是因为闲暇的增多，最近我总是在对未来我公司的业务大胆地构想，我在想我该怎样做出老板的风范，怎样雇佣员工，怎样开展新业务，怎样取得那些曾是休伊特老客户的商人们对我的信任，而想的最多的就是我怎样能尽快地赚到一大笔钱。



……第一辑 (1853~1874年)……



03/12/1858 多云

今天休伊特跟我谈了工资的事。我不是那种在没有进账的公司里混日子的人。我在事业上不想走冤枉路，只要发展时机成熟，我决不会踟躇不前。我曾向休伊特提出要把工资提到 800 元，这个手头缺少现金的老板犹豫了好几个星期才说自己只能付 700 元。我不明白，休伊特的手头应该不缺这区区 100 美元，况且公司内部人员的不断退出，让他发工资的人已经越来越少了，他为什么还要像个铁公鸡似的？而且更让我恼火的不是钱数上的少，而是因为他无法预先支付给我薪水。要知道如果他现在把钱付给我，我可以热情和高兴地为他把工作做到年底，而同时我不需要太发愁就可以尽快筹齐 2000 元开始跟克拉克的生意。现在就等于一千多元的缺口尚且补不上，我所期待的最低的工资限度也实现不了。我十分清楚地知道实际上休伊特在向我解释这件事的时候已经十分窘迫和愧疚了，甚至有些胆怯，我知道他没有搪塞我，但无论如何，最糟的结果就是我现在的一筹莫展。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/21/1858 多云

几天来我一直在考虑我还有没有留在公司里有必要，塔特尔在1857年退出公司之后，我被提升为主任簿记员，年方17岁便承担起了那位抽身而去的合伙人留下的全部工作。塔特尔当合伙人时每年的收入是2000元，而我只得到500元，这种令人恼火的不平等待遇只是到了今年休伊特给我提到600元才稍稍有所缓和。我在发起偿还教堂抵押贷款的活动和在切西尔大街负责盖房子时表现出了不可思议的自信，同时又以同样的自信开始为自己做生意，我尝试过做面粉、火腿和猪肉生意，数量尽管不大，但每次都有赚头。很快，我这个年轻商人便在克利夫兰各个码头上逐渐成了个人物，大家都叫我为洛克菲勒先生。扪心而问，我已经不需要向休伊特证明我的敬业和在生意上的才干。我曾经告诉过自己，工作对于我一定会是一件快乐和令人欣慰的事情，如果我在从事它时只会感到压抑、枯燥和不快，那我即使可以从中获得金钱，也是对上帝所赐予我的支配金钱权力的亵渎。我现在不得不郑重地想一想辞职的事了，请相信我，我辞职绝不是因为工资的事而耿耿于怀，我是认为在这家公司外面的世界里将有一个更适合我的舞台，我没有必要为今天的工作而在这个日益变得死气沉沉的办公室里浪费青春。这个职位我不做自然会有别人来做，而我有我更该为之忙碌的事。



……第一辑 (1853~1874年) ……

93

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

03/22/1858 多云

克拉克真是有点急性子。今天我刚对他说完最近我关于辞职和首期投资的一些情况，他就好像世界末日般地问我：“你是不是想让我们的首家公司胎死腹中？”问得我后背一凉，倒不是因为事实就是如此，而是因为后来他又说，如果我没有足够的钱他可以帮我找担保人，找金融家借，可是如果我还不辞职和他一起开公司的话，他将对我的一再推脱忍无可忍而不得不寻找新的合伙人。我对他说没有人希望一个崭新的事业以争吵作为开始，克拉克也觉得他并不想吵架，他只是怕错过了机会。等到了5月，克利夫兰所能吸引的合同也就不多了。他说得很对，我该行动了，至于钱，也许我的父亲会帮我的忙？



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's

03/25/1858 晴

几天来，当我正在设法筹集钱时，父亲告诉我，他自己一直想等每个孩子到21岁时给他1000块钱，而现在决定提前给我们。“不过，约翰，”因为怕我喜出望外，他又说，“利息是10%。”他刚刚从休伊特那里要回1000块钱，很可能想从这笔闲置资金里获得高收益。但我对父亲了如指掌，根本不指望会白拿钱，便接受了这笔高出当时市面利率的一分利贷款。也许有的人会替我喊冤，而且纳闷，我为什么会接受这样刻薄的条件。不过我太了解克利夫兰借款和贷款的形势了，虽然从为人的角度讲我十分值得信赖，但是我的手上没有很多的筹码，也就是说我是一个没什么身价的人。对于这样的人，如果他找不到一个有钱有势的人为他做担保，没有人会愿意把钱借给他的。而在克利夫兰肯为我做担保的人太少了，我父亲就是其中一个，那么我何苦舍近求远，倒不如直接向父亲借钱来得痛快。而且以我对我父亲的了解，他最多是向我玩弄一下他那些过气的老谋深算，反正向他借钱不需要担保，我何乐而不为？总之一切就绪，我辞职之后，一切就可运转起来了。



..... 第一辑 (1853~1874年)

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

04/01/1858 晴

今天，我和克拉克一起在临河大街 32 号合伙成立了克拉克 - 洛克菲勒公司，我年方 18 岁便跻身贸易代理行合伙人之列。给自己当老板的感觉真是太棒了，我心里得意极了——我成了一家拥有 4000 元资本的公司的合伙人！这个时刻对我来说意义重大，下班后，我回到切西尔大街的家，跪下来恳求上帝保佑我新开的买卖。我也不由得回忆起之前三年我的工作经历。

我对自己在休伊特 - 塔特尔公司的学徒生涯从不感到后悔，我该和许多靠个人奋斗发迹的人一样，对自己早年的日子充满缅怀的深情。如果说我和别人有什么区别的话，那就是我要把整个那段经历浸泡在感情的糖汁里，时间越久让那糖汁变得越稠也越甜。即使到了我很老的时候，我也会用我当年在休伊特 - 塔特尔公司迈出的勇敢的第一步和我在经商时所表现的动人的浸礼会精神来激励我每一个孩子。今天的确是一个值得庆祝一番的日子，不过我也知道这一切的来之不易，虽然我离开了休伊特，从由为别人工作、为别人赚钱的状态转向为自己赚钱、一切由自己做主的状态，但这绝不意味着我已经取得了令人瞩目的成功，甚至成立这家我的名字列在公司名后面的公司这件事也不该被叫做成功。我将面对多少困境和突发事件我尚且不清楚，我也不知道以后的生意里我将面临多少的风险，所以现在心浮气躁无疑是最大的肤浅和失败，不过今天我最深刻的感觉仍是，那些必须为自己打基础、为一生的开端而奋斗的年轻人是多么有福呀！我将永远对那 3 年半的学徒生涯和一生中等待我去克服的困难感激不尽！而且，无论如何，一个全新的真正由自我控制的生活已经完全开始了，明天我将不是簿记员洛克菲勒，而将是洛克菲勒老板！



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/06/1858 多云

最初的确没有仔细想过真正有了自己的公司该做些什么，倒是产生了许多不切实际的幻想和盲目得不着边际的计划。而开业几天来的工作告诉我，一切自己所热爱的事业没准都得从那些琐碎得让人头晕的小事开始。回头看看几天来我做了些什么，开业第一天发现办公室里居然只有两把椅子，而且没有办公桌，记账员用的账本、笔和油灯都还没有准备。于是第一天，克拉克忙于跟各个广告商和媒体联系，而我则忙于购买办公用品。一个老头子走进我们的公司还居然问我是不是开了家理发店，因为当时我正试图向墙上挂一面大镜子。接下来的几天，办公室的清扫，分配克拉克和我以及其他工作人员的工作区域，擦地板，制订上下班及休息安排表，我跟克拉克甚至都没有时间讨论生意的问题。我一开始的确没想到，我自己成立公司的头几件事竟是这些。但其实我还是该想到的，没有这些最基础的准备，一切所谓生意都是纸上谈兵。好在真正的公司生活明天起就将开始了。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



……第一辑 (1853~1874年) ……

98

04/11/1858 多云

目前的公司应该处于早期的只投入不出产的阶段，账目上显示的信息全部是花费、花费、花费。不过克拉克和我信心十足，因为已经有许多生意开始有眉目了，我和克拉克也定好了彼此的分工。我依然从事我的特长，财务管理兼顾同客户洽谈合同，克拉克则主要负责在外的广告宣传和开发新业务。虽然公司只成立了10天时间，可我总觉得一切好像只是昨天发生的，我想把每天的时间乘以3倍来度过，因为时间总是有限而要做的事太多了。我想把在休伊特-塔特尔公司工作时养成的精打细算、追求细节的习惯带进我的公司，不过从几个新雇员的表现看，实现这个目标还需要时间。而我现在最该做的是在明晰合伙人义务和公司管理的规章同时，让这几个年长于我的雇员听从我的指挥，相信我的确有管理他们的能力。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/22/1858 晴

克利夫兰在四月中旬进入新的一年里的新一轮繁忙之中，码头开始了甚至胜过两年前的繁荣景象，而我和克拉克正好在这个时候开始了我们的买卖。今天和以往没什么不同，特别是对那些已经习惯于闻着汗水腥味每天往返于街道、码头之间的人们，开始变得炫目的阳光也没有预示着今天将会有怎样的事发生，但是今天对于克拉克-洛克菲勒公司有着非同寻常的意义。账目上清清楚楚地让人惊喜地写着“卖出收入：3000元”，这可是公司成立以来克拉克和我努力工作的第一笔回报。这个生意是克拉克和我的联合手笔，我们清楚地利用了我们现有的优势。一批来自威斯康星州的优质玉米种子使我们大概赚了500美元，虽然现在还不到播种的季节，但那些种子很快被抢购一空。年初的时候，克拉克就注意到威斯康星的这个高产的品种，但是多数的运输商不愿意进行这样的运输，所以尽管那里的玉米种名声很响，却少有其他州的商人问津，据我们所知，克利夫兰没人做过这样的生意。我们没有按照一般的做法，全程只委托一家运输商，我们把这个稍显漫长的旅程分成三段，包给两家公司。虽然这样运输上的花费高了一些，但是因为威斯康星州的农场主出于玉米种子供过于求的状况已经降低了种子的价格，所以运输费的增额完全可以从我们购买费用的减少上找到平衡。



……第一辑 (1853~1874年) ……



05/02/1858 晴

当写有“克拉克和洛克菲勒公司”的牌子挂在临河大街 32 号仓库顶上时，地方商业界热情地欢迎我们这个新成员。《克利夫兰先驱报》写道：“我们建议本报读者垂顾由这两位经验丰富、负责任和交货及时的商人开办的商号。”在这第一个合伙企业里，成功对我们似乎来得太快、太容易了。由于经由五大湖区的肉类、谷物和其他食品的运输量激增，我和克拉克得以迅速地买进和卖出成车成车的农产品。商号在雄心勃勃的传单中说，我们的经营范围是“谷物、鱼类、水、石灰、石膏、粗细晒盐和奶酪用盐。”也许是我们的第一笔生意令我们名声在外，四月的月末，公司的订货合同数量猛增，一时间令我不知如何预测我们的能力能否应付以及这些订货单到底能给我们带来多少收益。但是一个不争的事实是，我们在广告和具体的商业贸易行为上都赢得了客户们的认可。《克利夫兰先驱报》的报道也因其权威性为我们间接地吸引了许多客户。我的脑子已经有些应付不来了。所以我不得不像休伊特当年雇用我一样为主任簿记员配个助手，而我自己则潜心于如何以最低的成本、最快的速度，当然还有比较大的差价做成每一笔生意。不过，话说回来，今天的状态到底算不算成功呢？如果是难道我就可以忘乎所以吗？首先，我认为这些订单和收入远未达到我所认同的成功程度，他们只是完成得比较顺利罢了。而且，骄兵必败，不断地同虚荣和狂妄做斗争从小就已经成为我的一大习惯了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/10/1858 晴

伊利湖在上周迎来了它今年第一场比较丰沛的降水，不过这些雨点对于伊利湖，包括五大湖区的其他四个湖的水体没有产生任何影响。它们在干旱袭来时只是多了干枯的河岸，而水量充足的时候也只是让湖畔的草木茂盛一些而已。因为五大湖的确太大了，而这样大型的淡水湖群的规模本身就决定了它们水体的稳定性。因此，只要有货物在这边的码头被装上船，湖水就会把它们运往船主指向的地方。所以多少年来，几乎是所有的从事运输业的商人们都有一个共识，五大湖上的水道是美国北部最便捷、最稳定的运输路径。去年年末，几个驳船船主改装了自己的船队，之后又有许多克利夫兰的船主争相效仿，这使得今年贸易旺季一开始，伊利湖上停满的船几乎全部是经由改装、速度提高了一半的船队。克拉克和我幸运地赶上了这一切，于是，我们传单上许下的诺言并非大话，五大湖越来越便捷的运输让我们“快速、准时”的承诺没有失败过一次。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/28/1858 多云

今年的雨的确在某些时候让人厌恶不堪，今天我看到了我们公司第二笔大生意的主角——三个船的晒盐，里面有一船细盐，两船粗盐，因为多少天来湖面上的雨始终不停，因此船主不得不通过不断地更换油布已保证盐不会因水浸而变质，这些劳动至少多花费了我们 100 美元，这钱是不少的，特别是对于单程运送的盐船。不过和我们一样，许多在这个时候做盐的生意的人也要面对这样的情况。同时，幸运的是，这一次负责帮我们运盐的船主是克拉克的老朋友，和我也有一面之交。他在价格上虽然没有让步，但是他及时的对下雨情况的处理以及认真负责的态度使我跟克拉克得以少面对许多麻烦。据我估计，这批晒盐即便会因运输费用的关系会令我们少收入 100 元左右，但是仍能给我们带来 300 到 400 元的收入。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

06/25/1858 晴

整个六月过得充实而忙碌，两笔玉米的生意，一笔鱼肉的生意和一笔奶酪用盐的生意，我们忙得都顾不上吃饭和睡觉了。克拉克几乎是整天整天地在外边跑，而我除了管好账，处理好公司的物资、现金和房产，也不得不经常去跟那些脏兮兮的农场主和驳船主打交道，通常我们的午餐就是三文治或是一些意大利面条。但是，每当我想起已经成功或是即将看到成果的生意时，我就不由自主地振奋。这让我联想到一年前我开始独自做生意时的自信，如果说那时的自信一定程度上还来自一种初生牛犊不怕虎的勇敢，今天的自信则是环境和我们一贯的努力带来的，更要求我加倍去珍视它们。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

07/10/1858 小雨

六月的繁忙过去了，进入炎热的7月之后，那些和具体的人和事打交道的工作少了，主要是接受和发出一些订单，并且整理六月份由于营业额猛增而变得混乱的账目，同时也该给一些努力勤奋的职员加些工资，并给办公室添置些东西了。昨天克拉克跟一个来自中部的谷物商签了下一笔豆子的生意，交货的日期是9月末，我开始反对克拉克做这么长久的打算，因为在7月中旬没人可以准确预测9月的收成。但是克拉克坚持己见，我也不认为这个合同本身会有什么风险，所以我也不再坚持了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

09/16/1858 晴

也许那些自己认为最不可能发生的事往往就在你最不希望它发生的时候发生吧？整个七月，虽然天气不像往年那么炎热，但是那么温暖的阳光绝对无法让人相信，进入9月，中西部的农业区会遭受一场早早降临的大规模的霜冻，要知道往年的这个时候阳光下的人们在不停地用手帕擦汗呢！看来上帝是不会把那些容易得到的成功轻易赐予我们的，我们从开业到现在已经经过太多顺利的关头，即便遇到挫折也都是些微不足道的操作程序上的小波折。今天早上，那份一直在传达关于我们和关于我们周边环境的好消息的《克利夫兰先驱报》石破天惊地登出了这样了这样一条消息：“意外霜冻使中西部谷物损失惨重”。当我面色苍白地把这条报道拿给克拉克看的时候，克拉克抿了抿嘴，然后以一个十分沮丧的表情告诉我，那笔豆子生意可能因此大受影响。他的话一出口，我就失语般地连续5分钟没说话，他以为我吓坏了，还不停地安慰我说这只是我们通向成功的一个小小的意外。但他的劝解我一个字也没听，我只是在想怎样把损失降到最小，还有我们到底会赔多少钱。账本上的数字在我脑海中快速地掠过，我对数字的敏感和强大的记忆能力居然在这时候派上用场真是具有讽刺意味。不过下班前，虽然两个人的情绪都很低落，但克拉克和我还是达成了共识，那就是不管情况多糟，我们都坚信自己处理危机的能力，而且都会积极寻求解决危机的办法和那些可以帮我们的人。



……第一辑 (1853~1874年) ……

105

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/17/1858 晴

克拉克那边到下班还是没有那批豆子的消息。他上午还说没准这批豆子是长在向阳的山坡上，是这场霜冻的幸存者。但我始终认为他这句判断最多只能当做一场玩笑来听，我们的豆子已遭霜冻的事实，我虽然不能确定无疑，但是这时候多向坏的方向想想总是没坏处的。在办公室里心神不宁地等着克拉克给我回信的时候，我把合同拿出来翻阅了一遍，除了这张要命的豆子的合同，其他的纸片都显得那么赏心悦目，有一个瞬间我真想把这张合同给撕了。合同上写着如果货物量不足的话，不足的量将由我们按照原价的 1.5 倍赔偿，或者他们只支付一部分货款，当然不是按原价购买剩下的豆子，这样还算好，这样的结果是建立在豆子至少还有好的一部分的基础上。更糟的是，如果船运来的是一批全坏的豆子，那他们是有权不要这些货的，而我们不仅一分钱得不到，还得赔给他们一半的货款。现在也只能指望上帝能给我们特殊的照顾，而克拉克对买主的游说也能起到软化他们的作用。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/23/1858 多云

看到这样的情形，对我的眼睛和神经简直是双重灾难，两船的豆子完全没有了它们该有的饱满的样子和金灿灿的色泽，它们几乎毁了一半，而且中间这掺杂了许多沙土和废物。我和克拉克皱着眉头把整堆垃圾般的货倒进仓库，人们走了之后，我和克拉克看着这些豆子足足发了半个小时的呆。克拉克苦笑着说也许我们还可以跟收购废品的人谈一谈，至少可以赚上些卖垃圾的钱。但是后来我们都注意到了这堆豆子并非无药可救了，有一部分如果挑出来还是可以应付客户的，如果我把这一半豆子挑出来，那我们最多只赔一半豆子的货款就行了，我们一经说好，想都没想就跳进了堆积如山的豆子里，发疯般地把豆子往外挑，一直挑了一个小时，才发现自己腰酸背痛，而且居然两个人都没想到要叫几个办公室的伙计过来帮忙。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

09/28/1858 晴

这几天我们统统成了挑豆子专家，最后大概有不到三分之二的豆子被我们挽救了。昨天客户提货的时候还对我们的工作表示了十分的钦佩，看来克拉克的游说没有白费，我们的辛苦也是值得的。只不过有几个办公室的职员私下里开玩笑对我说，一个月之内他绝对不碰任何豆子做的菜。这笔生意赔钱是赔定了，只不过是多少的问题，下午我仔细地算了一下，客户支付了三分之二的货款，我们再付给他剩下的那三分之一货款的两倍的赔偿金，其结果就是我们没有赚到一分钱。而且中间赔进去了运输费、劳工费，更耽误了许多人的正常工作，这笔生意大概令我们蒙受了近 600 美元的损失。不过综合看公司的财务状况，只要年末的几笔生意还顺利，整体上公司还是赚了些钱的。我想起刚成立时我们发的广告宣言：“能够提供大量农预付款并提前供应大量的产品”，结果为了守这个信用，600 美元没有了。不过换个角度，如果我们不遵守这承诺，将来我们会失去的没准就是 6 千、6 万美元了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/05/1858 多云

那批让人不愿回忆的豆子已经基本上在我们的记忆中消失了，人们都不愿意生活在对过去痛苦的回忆中。看来公司渡过了它早期婴儿般快速成长的阶段，已经开始慢慢向一个稳定的形态发展了，尽管豆子影响了收入，但它们没有影响公司从业务量到人员规模上的扩大。现在除了临河大街 32 号仓库外，公司两旁的房子也被我们购买了下來以适应公司规模扩大。今天我还干了一件很令我得意或者说自满的事情，就跟几年前我首次找工作一样，今天我在几乎相同的状况下聘用了一个年轻的助理簿记员。不过他比我当年幸运多了，如今在克利夫兰有许多机会可以供他选择，不过他还是十分乐意得到这份工作，对于让他脱下外套、直接开始工作也没有任何异议。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

109

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/10/1858 晴

不管怎样，公司又开始走上坡路了，各项业务和工作都在快速向前运转着。因为一笔新的石灰生意来得突然，克拉克将无法亲身去见那些客户以及对那些石灰厂进行实地考察，所以，明天一早我将暂别我的办公室生活前往印第安那一段时间。据克拉克说，这笔生意是被几个大意的商人错过了之后转到他手上的，做好了一笔，其中一半的利润就足以弥补豆子生意带来的损失，其实他不需要这样鼓励我去其他州的，因为我一直就想有个机会接触一下这些生产商品的人。很长时间以来我一直打交道的通常都是码头、银行和自己的职员，我觉得出门结识一下新的客户，认识一下新的事物对增长我的见识是会有好处的。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/20/1858 晴

现在我身处印第安纳州的一座新兴城市，这里商业世界的气息跟克利夫兰差不多，因为两座城市成长的背景是十分相似的，它们都是因水路的发达而兴盛起来的。本来昨天我就应该返回克利夫兰，因为对那家石灰厂的考察已经结束了，基本上名实相符，我也跟他们签了两笔合同，一笔是11月份的，一笔是明年2月末的。但是我突然决定不走了，我已经给克拉克发过了电报，要他帮我照顾一切。留下来继续观察的主要原因是，我发现在克利夫兰，我的视野受到了极大的限制。到了这里我才发现，不仅这里有石灰生意和农作物生意可以考虑，这里的铁矿石和木材都是不错的选择，所以今天我在这边租了个旅馆的房间，我要在城里和周边查访一下，争取多结识几个客户，多带几份合同回去。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/30/1858 晴

在印第安纳的行程，使我带了好几个合同回到了克利夫兰。然而，由于那笔豆子生意做砸了，我只好再次向老比尔举债救急，尽管心里很不情愿这样做。要做到使自己在经营方面胜人一筹，必不可少的一点是出手大方，于是克拉克和我在广告中向潜在的客户大肆宣扬自己“能够提供大笔的预付款并提前供应大量的农产品，等等。”父亲经常喜欢在金钱上要弄他的儿子，然后又引用一些经过歪曲的教诲性言论为自己的无赖行为辩护，就像他在斯特朗斯维尔向一个邻居吹嘘的那样：“我和男孩子们玩钱总能骗过他们，每次只要能赢他们我就赢。我想使他们变聪明。”此时的我在同父亲做交易方面扮演了一个异乎寻常的商人角色，我有时甚至认为比尔借钱给我时所用的伎俩是在教给我宝贵的经验。从这一点上我十分感激父亲，因为正是他教会了我许多实用的方法。他从事过各种不同的行业，他过去经常给我讲这些事情，指出它们的意义，他还教我经商的原则和方法。

但是，不管怎样，无论何时向父亲借钱都不是一件让我愉快的事情。因为我知道，父亲在金融方面的举动近乎一种可怕的狂躁症，先是像过节似的兴奋，最后又像守财奴一样苛刻。我俩在金钱上的关系往往会引起我感到某种不安，并没有像我在回首往事时所感到的那么有趣。我最多只流露出一丁点儿愤怒。父亲借贷于人时提出要一分利，其真正动机并非是利他主义的，因为他有一个令人恼火的习惯，爱在最不适宜的时候向人要债。就在我最需要那笔钱的时候，他很可能会说：“儿子，我觉得我必须回那笔钱。”他好像十



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

分乐意看到别人因为他的金钱的原因而陷入窘境，进而无法回答他的问题。“没问题，你马上就会拿到钱的，”我会这样回答，不过我知道他是在试探我，一旦我把钱还给他了，他会把这笔无利可图的钱在手里放几天，然后又借给我。对于这种没完没了的心理战，他根本不知道我心里有多恼火。不过我向他借钱完全出于理性的目的，公司的流动资金确实出现了不足的状况，我只有向这个不要求担保的、脾气古怪的金融家借钱以保证生意能进行下去。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

11/02/1858 多云

从父亲那里借的 500 块钱发挥的效用十分突出，虽然得到他的过程让人备受心理战的折磨。同印第安纳州的一个渔业商人合作的鱼肉主意，在资金到位后进行得十分快速和顺利，后天一到货，那批新鲜的水生动物就将为我带来 1100 美元的销售额。扣去事先的支出和偿还贷款，我们还能赚 500 美元左右。我真的迫不及待了，我的急切程度甚至胜过之前的每一笔生意，因为我急于把钱还给老比尔，好让父亲在提出让我还钱的要求之前把贷款还清堵住他的嘴，背着一屁股债的滋味可不好受。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/04/1858 晴

来自印第安纳的装满水产的船下午刚刚驶入码头，货还没完全交付清，但货款已经结清了。因为我们完成了采买任务后，具体如何从克利夫兰向何处发货就不是我们的事了。正当我们因为新的进款兴奋的时候，我那个无所不知的父亲出现了，使用他一贯的伎俩要我立刻把钱还给他，我二话没说就把现金连同利息一并还给了他。父亲显然对我快速的反应和现金到位的速度有些诧异，居然又问我是不是真的不需要这笔钱了。我坚决地说肯定不需要，其实说真的这笔钱还是挺重要的，因为现在公司最缺的就是可控的流动的现金。不过父亲一向以来借钱的坏习惯让我坚定了一个信念，能不找他借钱就不找他借钱。而且我自信如果今天我再去贷款，目前公司的运营状态也足可以为我担保了。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/10/1858 晴

今年秋天的霜冻没有影响克利夫兰深秋时节的好天气，到现在阳光的充沛让人还会误认为此时仍是10月的天气。我们本年度的生意基本上都要告一段落了。我之所以在今天这样说是因为，这半年以来我和克拉克不停地东奔西跑的生活应该会暂停一段时间了。今年的几笔生意的货款在今天全部交接清楚了，接下来的事情就是看看何时把我们还欠的钱还清，把该预付的货款汇出去，以及准备将在明年春天来临之后开始的生意了。我和克拉克在今天上班之后显然轻松了许多，不过我十分清楚今天的轻松并不意味着之后的日子我们将过上一劳永逸的生活。不过克拉克并不这样想，下班的时候，他居然跑到了一家酒吧去。确切地说下午3点，还不到下班的时间，他就去了，结果自然是酩酊大醉。我十分不理解他的做法，不是因为我因为贪图金钱上的充裕而像个苦行僧似的放弃生活中应有的娱乐。可是公司还只刚刚成立了半年多的时间，我们离真正的成功还差得太远，在今天就沾沾自喜，甚至放纵自己享受的欲念未免太不合适了。



……第1辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

11/12/1858 晴

下班之前，我在办公室里叫住了克拉克，把他在前天喝酒的事以及公司最近要面临的事情，当然也包括我花了两天时间整理得十分详实和清楚的公司账目——说给了他。克拉克在我说话的时候态度十分恭顺，几乎看不出一丝他平时经常流露出的纨绔子弟的漫不经心。我当然也不至于气急败坏，我只是很清醒很有条理地告诉他，他该做些什么，而同时作为一个老板不该做些什么。不过后来他说的话仍使我差一点就控制不住自己的情绪，向他破口大骂。他对他去酒吧的事闭口不谈，张口闭口全是他认为自己如何辛苦和尽职尽责，当然也没有忘记连带着褒奖我的认真和直言不讳。但是他居然在结束谈话之前对我说：“约翰，公司有你的一份没错，但是我的一份也在那，我想我们两个都有选择自己生活的权利，而你好像更喜欢在任何时候都把自己关在办公室里。”我气得几乎浑身发抖但是我没有发作，毕竟我不会因为一次争吵断送掉我自己的事业，但是我明白我跟克拉克这种人除了生意之外也难有其他共同语言了。



……第一輯 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

11/20/1858 晴

上次与克拉克发生争执之后，我们的谈话基本就停留在工作和账目上，原来克拉克还乐于拿女孩子和玩乐之类的话题拿我打趣，现在他也没兴致对我这样了。我敢打赌他每次结束和我的谈话时都会想，怎么上帝送给他这么一个不苟言笑、行为谨慎、毫无幽默感的合伙人。不过这只是我从他眼中的表情经猜测得到的结论，而且如果他真的这样想，对我个人倒还是件好事呢。首先做这样的一个商人本来就是我的目标，其次他因为这样的想法就会在每次谈话时没兴致触及其他无关的事，这样才不会浪费我的时间，也能提高我们办事的效率。不过上次的争执之后我发现，如果我想充分地控制我手上的生意，做到真正左右我现有的事业，我目前只占合同初期投资一半的股本是起不到任何作用的。如果我想让克拉克—洛克菲勒公司守信用的好名声和资产在我的身上产生更大的经济效应，我手上应该掌握的资产决不该只有这么多，我也得走出办公室，告别单纯管账的日子，让自己名下的生意多起来，这样才有助于改变我现在经常会陷入被动的地位，也能改变克拉克在一些事情上的态度。刚好前几天我在和几个老朋友聊天的时候听说，俄亥俄州有一些地方刚刚开了几个采煤场，而这个消息尚不准确，而且知道的人也不多，因为那里是不是能采出足够的煤以供贸易还不能最终确定。不过因为从现在直到年末公司都不会有什么新举动，我看我不如就早早地动身去俄亥俄州碰碰运气，正好也出去散散心。而且这个行为也没有什么风险，不过一旦成功，没准能给我在相当长的一段时间里带来不少的收益呢！



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's

12/16/1858 晴

在俄亥俄州度过了十分辛苦的几个星期，好在当初我没有只抱着散心的目的，否则那里肯定会让我失望透顶。那些新开的煤窑东一个西一个地散布在山上，矿主们一个个臭汗淋漓，满嘴脏话，几乎所有人都对我这个无名小卒毫不在乎。最要命的是，我大概辗转了几个小城市，除了我的服饰可以证明我是一个过着城市生活的人之外，其他的一切都让我不得不想起小时候穷困的日子。因为那里的人们还没开始准备给到访的旅行者和客商们准备旅馆。不过同样让我振奋的是，我是少数几个看到这里煤炭贸易的潜质的人，并且率先到了这个地方。我几个星期的奔波没有白费，我和几个经勘探证明储量还算可观的矿主签订了合同，有的合同将持续到明年夏天，这比所有的辛苦和冷遇都更让我在乎。

在俄亥俄州跑生意的时候，我的谦虚、认真和严格还颇为我赢得了一些客户的信任，尤其是一些上年纪的人。曾经有一个人对我说他欣赏年轻人采取我这样的办事方法，这样会显得沉稳可靠。但是当他得知我的年龄时，他还是有些目瞪口呆，连连说我的阅历和言谈超乎他的想象。



……第一辑 (1853~1874年) ……

119

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

12/20/1858 晴

有了雪的渲染，圣诞节的气氛就显得浓重许多，而看来我是注定要成为那种工作决定一切情绪的人了。几天前人们争先恐后地对节日的忙碌没有感染我，而今天当我发现我工作的结果出奇地令人满足时，我居然轻易就融进了节日的欢乐中，看来克拉克知道了又该讽刺我的毫无情趣了。下午我开始汇总一年的财务清单，在几个簿记员的协助下一遍遍地核查今年的各项收支损益，每个人都很认真，因为早上克拉克和我已经向每个职员宣布了今年盈利的好坏将直接决定明年大伙薪水的高低。我知道今年的生意一定是赚钱的，但是当账本上显示今年我们的纯利润达到了 4400 美元时，我仍然不敢相信自己的眼睛。要知道那可是我在休伊特—塔特尔所得到的全部工资的 3 倍，而这仅仅是一年中不到 8 个月的成果，而且这中间我们还蒙受了豆子受霜冻的损失。看来明天公司开会的时候，大家的情绪都应该不错了。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/21/1858 小雪

从早上到开会，我的脑子里一直在兴奋地盘算着钱的事情。不是如何把这些可观的利润花掉，而是我们该怎样开始更大规模的生意，赚到更多的钱。我甚至设想了在我的可操纵资产达到 2000 元的时候，我是不是可以用父亲的方法再借给他一笔钱，好让他知道他的那种借贷方式是多么的让人不舒服。当然开会的时候，大家其乐融融、兴致勃勃，一是因为节日的临近，再就是大家注定要听到一个关于涨薪水的好消息了。克拉克显得十分兴奋，鼓励大家的时候也没忘记单独表扬我。不过之后他又犯了老毛病，他搂着我，满脸喜色地提议大家一起出去畅饮一番。我当着大家的面没有说“不”，但是后来趁大家没注意，我还是告诉了克拉克我不喜欢他这个主意。他失望之余显然也很明白这个结果是他意料之中的，所以他也没有勉强我。至于今晚他是否大醉而归我就不得而知了。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

121



01/06/1859 晴



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

122

今年的新年对我来说有些太长了，因为我发现刚刚开始上班，公司的订单就开始多了起来，我也开始明白为什么和别的公司相比，我和克拉克总是显得更忙碌，这并非因为我们年轻而精力旺盛，那是因为我们更喜欢，确切地说是我更喜欢把所有的事情向前赶而缺乏年度计划的概念，我们的工作方式通常是以几笔生意为周期制定计划的，而其他的一些公司不同，他们大概是习惯了前一年年末做计划，第一年年初开始行动，所以许多在我看来早该到我们这里的合同到现在才到，不过这样也好，我们做起事来会更加从容，更令我欣慰的是，这一批让人充满希望的订单中，有好几笔是我去年年末趁公司业务清淡的时期去俄亥俄州争取来的，不过现在看来这些合同的履行还不到时候，因为克利夫兰的水道还没真正开始运转，不过经过一年的工作，公司的业务我已经十分清晰了，所以我在考虑，如果我能在一日初就理清公司的一切事务，那我不如在2月中下旬，克利夫兰商业贸易旺季到来之前，再去印第安纳州看看，因为那边有许多我的老客户，我在这个淡季过去拜访他们没准会大有收获，他们也会在生意冷清的时候更易于向别人表露他们的好感，即使没有收获，出一次差去看看五大湖沿岸还有些什么新发展和动向，也是个不错的注意，克拉克看来还沉浸在于节日的气氛中，一整天口中提及最多的不是工作，而是玩乐休息，所以我现在不打算跟他提及我这决定，正好现在不是时候，我可以等到我完成好所有的内部工作后再对他说，反正他已经习惯于我对他说第二天我要出远门了，而且我这样做对他没有任何坏处。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/18/1859 晴

在印第安纳已经有4、5天的时间了，一切基本上按照我所预想的那样发生着，那些几个月前已然对我产生了良好印象的商人们热情地欢迎了我，而且果然不出乎我的意料，经过一个冬天，这里又多了许多新的生意适合我来做。我明后天将有几笔很有希望的生意等着我去洽谈，我很期待这些会面的到来。不过这几天也不是一切顺利，有一个意外的情况，就是多了几个蛮横的竞争者。他们同样也是五大湖区沿岸的代理商，不过他们在这个时候到印第安纳只是一个偶然的决定，可是当他们听说我在这儿的生意很有赚头的时候，就开始厚颜无耻地同我争夺了起来，没准明后天的生意会在他们胡搅蛮缠之下毁掉。不过我对自己的信用和名声还是有信心的，这些急功近利的人不可能在短期内用自己不礼貌的举动换得这里商人们的好感。我还是相信，不论这个商人如何喜欢冒险，他一定喜欢选择一个有合作经历的更可靠的合作伙伴。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/17/1859 多云

年初生意淡季中的努力并没有白费，而且出乎人们意料的是，我竟是个能言善道的商人。我不是去蛮横地同对手争夺客户，而是实实在在地介绍自己公司的业务。我走进一家公司，递上名片，并且告诉对方，我觉得他有足够的业务联系，我无意来打搅他。我只是想提一个自认为不错并且相信对他有好处的建议。他不用马上做出决定，我请他好好考虑一下。我会再来见他听听他的想法的。而我这种做法的结果在很短的时间内就有了成效，要求代理货物贸易的定单纷至沓来，几乎令我难以招架。我发现上了年纪的人马上就会信任我。我在乡下转了几个星期回来，委托单就到了，我们的业务随即就增加，这在我眼前开辟了一个崭新的世界。

不过事情仍没有我所想像的那样顺利，几天来我最棘手的问题就是如何得到足够的资本，去做我想做、有能力做而且只要有足够的钱就能做到的事情。克利夫兰的银行体系非常薄弱、分散。城里许多银行都资金不足，给我们的公司注入的信贷如此之少，使得公司保险箱里的现金寥寥无几。因此我所拉来的许多生意都不能进行下去，因为俄亥俄州的几笔生意都是要付给他们大量的预购款项的。看来，我注定从一开始就得同骄傲和贪婪这两个魔鬼进行搏斗。有一回一家银行拒绝给我贷款，我气恼地朝对方说：“我迟早会成为天下首富的。”我在反省那个星期的所作所为时，便用伊莱扎教给我的一些格言——比如，“骄者必败”——来告诫自己，每天晚上入睡之前，我都要告诫自己：“你刚刚开了个头，别以为自己已经是个不错的商人了；要小心，否则你会忘乎所以——要稳步前进。你不想让



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

这点钱弄得得意忘形吧？睁大眼睛，别乱了方寸。”我如果不对自己的一些缺点感到恐惧的话，我是不会这样拼命自我反省的。我敢肯定，我与自己进行的这些私下交谈将对我的一生有很大的影响。我生怕承受不了自己的成功，一再告诫自己不要让任何愚蠢的主意冲昏了头脑。不过我认为我还没有到乱了方寸的地步，我认为我还有足够的耐心应付当下的困境，毕竟此时的困难还不至于是恶性的挫折，对它们的克服将直接促成新一轮的良性循环。

今天，克拉克向我提起了一个叫乔治·加德纳的人，他说这个人可能会在钱上帮上忙，他正在考虑拉他入伙。不过我认为现在的问题不用通过这样的手段就能解决，而且我也担心一个掌握了大量金钱的商人的进入也许对公司不见得是件好事，特别是决策速度和办事效率方面。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/23/1859 晴

看来这段时间以来我辛苦地奔波于银行和私人金融家之间的行为没有白费，我得到了第一笔来自外人的贷款这笔贷款来自一位名叫楚曼·汉迪的和蔼仁慈的老银行家，对方同意用仓库收条作为附属抵押物。我拿到这笔 2000 元的贷款后，走在街上就像腾云驾雾似的。“想想吧，”我在心里说，“银行居然借给了我 2000 块钱！我觉得如今我在这一带已经有地位了。”汉迪让我发誓，决不用这笔钱去做投机生意，我感觉到，自己在克利夫兰金融界结识了第一位对我将影响匪浅的良师益友。严肃正派的汉迪除了是一家银行的总经理之外，还担任一所主日学的校长，他是从艾萨克·林伊特那里打听到我的品行和生活习惯。我意识到，一个人的信誉等级取决于他的品行的可靠程度，而我在伊利大街浸礼会布道教堂里的骨干地位则使我博得了各家银行的青睐。看来在商业贸易中，一个人信誉绝对是最重要的。我记得前一段时间，由于我们的公司老是没有足够的车皮来装运面粉、谷物和猪肉，我看到了这个不仅现在而且以后也将困扰我们的问题，便经常缠着一位铁路官员不放，弄得那个年龄比我大的人忍无可忍，用手指指着厉声说道：“小伙子，我要你明白，别把我当成是替你跑腿的。”而与此同时，我们公司最好的客户逼我违反传统的行业惯例，在拿到提单之前就把钱交给他。我没有答应，但又不想失掉这个客户。结果他朝我大发雷霆，到头来我还得再丢一回脸，向合伙人承认我没留住那个客户。直到最近我才得知，那人不讲理的做法原来是当地一家银行设下的陷阱，想考验一



.....
第一辑 (1853~1874年)
126

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

下这个年轻人能否经得起诱惑，坚持一贯的原则。

看来现在我应该已经在克利夫兰树立了守信用的真正的好名声，
这个名声比任何有钱人或官员的担保都来得有价值。



……第一辑（1853～1874年）……



04/01/1859 晴

我们的公司发生了重大的变动。

为了支撑我们商号极为有限的资金，我邀请乔治·加德纳入伙，并把商号的名称改为克拉克——加德纳公司。

对于我的姓氏由于加德纳的入伙而从商号的名称中被拿掉，我表现出若无其事的样子，尽管我认为这次地位的下降对我是极大的不公平，因为我同样是合伙人，并且是这个商号的创始人，而加德纳带来的只是他那一份资金。不过我还是觉得忍为上。因为这个商号名称至少可以带来两个好处：

其一，可以使加德纳把公司看成自己财产的一部分而心甘情愿地投入源源不断的资金，如果没有加德纳的入伙和他带来的资金，我们的商号就会面临资金紧缺的问题，公司成立一年以来，我们的资金只有最初我和克拉克各自投资的 2000 元和年底的利润 4400 元，遇到突发事件时，只能向我的父亲借款，但我并不愿意这样。因为父亲在金融方面的举动常常让我感到不安，除了他借贷于人时提出的一分利要求以外，他还有一个令人恼火的习惯，就是喜欢在最不宜的时候向人要债。就在我最需要笔钱的时候，他很可能会说：“儿子，我觉得我必须回那笔钱。”而我通常会这样回答：“没问题，你马上会拿到钱的。”因为我知道他是在试探我，一旦我把钱还给他了，他会把这笔无利可图的钱在手里放几天，然后又借给我。

父亲常说：“我和男孩子们玩钱总能骗过他们，每次只要能赢他们我就赢，我想使他们变聪明。”而我在同父亲做交易时总是扮演一个商人的角色。事实上我十分感激我的父亲，因为在这样的过程中，



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

他教会了我许多实用的方法。但是，现在我们的公司面临着资金上的问题，我已经没法也不愿意再花精力去应付这种没完没了的心理战了，有时我甚至感到恼火。因此，我们迫切的需要加德纳的人伙和他所提供的资金。

其二，把加德纳的姓氏作为商号名称可以为我们的公司吸引更多的客户。加德纳是克拉克在奥蒂斯——布劳内尔公司的同事，他是克利夫兰一家名门之后，和我们这些靠自身起家的人不是一个路数，他有着更为广泛和更具影响力的关系网。

正因为如此，尽管我觉得更名这件事对我来说是不公平的，但我还是接受了。莫里斯·克拉克对于我的反应十分高兴，他对我说：“别在意。不会太久的——用不了几年，你会干得比我们两人都强的。”



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/23/1860 晴

今年公司运转得很正常，我们按照各自的特点分工，克拉克负责买进和卖出，我负责管账。要求代理货物贸易的定单纷至沓来，我们的业务在不断增加。而且，我得到了我的第一笔来自外人的贷款，老银行家楚曼·汉迪同意用仓库收条作为附属抵押物贷给我 2000 元，我认为这至少证明了我在这一带已经有了一定的地位。更令人兴奋的是我结识了汉迪这位良师益友，严肃正派的他除了是一家银行的总经理之外，还担任一所主日学的校长。这笔贷款对我来说是相当重要的，无论是从现实的角度还是给予我更大自信的角度上来看。我认为在经商的整个过程中，最棘手的问题就是如何得到足够的资本，去做我想做、有能力做而且只要有足够的钱就能做到的事情。目前城里许多银行都资金不足，给我们的公司注入的信贷几乎没有，使得公司保险箱里的现金寥寥无几。因而能从汉迪这样认真严谨人那里得到贷款的确是令人高兴的，这也证明了我一直以来的看法：一个人的信誉等级取决于他的品行和可靠程度。

我常常把这句话说给加德纳听，可是他似乎从不在意，我几乎每天都在担心他有不检点的行为影响我们获得贷款的信誉。他的某些奢侈行为真是让人难以忍受，两个月前他和 3 个朋友花 2000 块钱合伙买了一艘游艇，星期六的下午，他打算溜出办公室去泛舟取乐，正好被我撞见。“约翰，”他居然说道，“我们几个人要开船去避风湾玩，我希望你也去。离开办公室出去走走，不去想生意上的事，这对你有好处。”我真是没法再克制了，于是大声说道：“乔治·加德纳，你是我见到过的最奢侈的青年人！你想想吧，像你这样的青年



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

人，生活刚刚开始起步，就迷上了游艇！你是在毁掉你在银行的信誉——你的和我的信誉……。不，我不想上你的船。我甚至连看都不想看它一眼！”而他却说：“约翰，我认为，在有些事情上我俩很可能永远说不到一块儿去。依我看，这世界上你最喜欢的就是钱，而我却不。我想的是，这辈子一边干事一边找点乐子。”

我真难以理解他在想些什么，我们的事业是要靠每一个人的努力，每一分钱每一分钱来挣得的，他居然要“一边干事一边找点乐子”！他从来都不懂得节俭，不懂得为公司节省一点开支，那次在一大宗运往布法罗的谷物生意上。为了省下 150 元的保险费，我提出不去上保险。加德纳和克拉克勉强同意了。可就因为一场暴风雨，他就沉不住气了，“咱们得赶紧去上保险，”他说，“现在还有时间——如果那条船现在还没出事就好了。”于是连忙跑去交保险费。结果他还没回来我就接到电报，说是那条船已经安全抵达布法罗了，白白付了保险费，浪费了 150 元钱，气得我整个下午没法工作，就回家了。

上帝，他要是再继续这样下去，我们的公司早晚会被挥霍一空的！



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/30/1861 多云

林肯在萨姆特要塞失陷后号召 75000 人志愿者参军。整个克利夫兰举行了多次火炬集会，征兵站遍布街头，而我花了 300 块钱雇人替我入伍了。

我这样做并不是要有意逃避义务，事实上我是很想去参军尽义务的，我在很早的时候就支持北方的联邦事业和废奴主张，记得在我的中学论文里我就反对那些逼奴隶们在南方灼热的太阳底下干活的残忍的主子们。而且在去年，我把我的第一张选举总统的选票投给了亚伯拉罕·林肯。

但我要去参军的想法是根本不可能实现的，我们的买卖刚刚开张不久，假如我不留下来，买卖定开不下去——那么多人指着它活呢，父亲离开以后，我必须挣钱供养我们的六口之家。不能去参军，但我会尽可能的用我的收入去支援那些士兵，我想我是能够做到这一点的。



……
第一辑 (1853~1874年) ……



12/01/1862 晴

由于加德纳的离开，我们在公司旧址成立了“克拉克——洛克菲勒公司”，令人高兴的是，我们已经在临河大街上占据了4个门牌号码：39、41、43和45号。

不得不承认，南北战争给我们带来了许多机会。由于交战双方急速地把大量的军队从一个战场运送到另一个战场，铁路系统必须现代化并且相应地扩大。为了进一步鼓励发展，联邦政府开始赠予土地，有10多家铁路公司最终获得了令人吃惊的1.58亿英亩土地的所有权。这种混乱的发展态势给我们的生意带来了转机，铁路大发展能够迫使各铁路公司竞相压价，从而降低我们的成本。同时，战争提高了克利夫兰的战略地位，原因很简单：后勤供应。南北交战切断了密西西比河上的水路货运通道，经由各河流和五大湖区的东西方向水路货运量相应增加。我们和其他的同行们尽管没有拿到有利可图的政府合同，却从飞涨的物价和普遍发展的行业本身得到很大的好处。他们的生意多数是代理贸易，经营范围包括各种食品和农具。由于我们的货物贸易依赖于市场信息和来自全国各地的电报，我的办公室成了了解最新战报的俱乐部。我们的办公室成了一个大会议室，我们全都被吸引住了。人们也常常走进来，大家一起急切地关注战争形势，一边阅读最新公告一边研究地图。这给我们带来了很大的好处，使我们更快更准确的了解了需求。截至今年，我们的年利润猛升到1.7万元，几乎是战前年利润的4倍。公司正欣欣向荣的发展。



..... 第一辑 (1853~1874年)

133



05/27/1863 晴

我同意了给安德鲁斯投资 4000 元作为新建炼油企业的一半周转资金。这段时间来他一直在试图说服我，想让我对他的想法表示赞同，不过我想我们还是应该把注意力放在我们的本行——农产品代销上，炼油充其量只是个小小的副业。

事实上，从大约 3 年前人们就开始狂热地关注石油这个行业了，1859 年，上校德雷克发明了一种新的采油方法，使用这种方法能够控制在数量上具有商业价值的石油开采量，从而可以有条不紊地把石油从地下抽出来。

德雷克的成功招来了一片混乱，一批又一批想发财的人涌入泰特斯维尔及其充满诗情画意的周边地区。他们在油腻腻的溪岸上四处乱转，向那些淳朴的、往往是目不识丁的主人租赁土地。有个农夫拒绝了对方提出的提取 1/4 开采使用费的建议，非要提 1/8 不可。不久，这条小河昏暗、狭窄的两岸上布满了雨后春笋般的井架，弄得原先树木茂盛的山坡上草木不生。钻探只是这条长长的生产过程中的第一道工序。第二年，小河陡峭、隐蔽的两岸上就草草建起了 10 多家炼油作坊，这场乱纷纷的行动不可避免地引起了我们的注意。因为从泰特斯维尔到克利夫兰只需 1 天的时间。

我那时也去过泰特斯维尔。

我一般先是坐火车，然后换乘公共马车穿过油溪沿岸的黑森森的树林和草木茂盛的山冈，最后才到达目的地。那个地方虽然很偏僻——萨姆特要塞失陷的消息过了 4 天才传到那儿——却有很多的冒险者蜂拥而至，火车车厢的过道里挤满了新来乍到的人，有的甚



.....
第一辑
(1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

至蹲在车顶上。那里根本不是爱讲究的人去的地方。为了把原油运到铁路边上，人们只好把它装在桶里，用大车拉着走上 20 多英里崎岖的乡间小路。干这一行的是好几千个大呼小叫、浑身臭汗的车老板，个个戴着阔边毡帽，满脸胡须，要价惊人。有时，装满石油的大车队在车辙交错的道路上绵延不断，许多油桶从车上掉下来摔碎了，弄得山路更加难行。下雨的时候，路上的泥浆变得又粘又稠，大车常常陷住，车老板们往往要用上两匹马才行。马儿拉着重重的车子穿过黑色的泥泞山路，经常被沉重的黑色鞭子抽打致死，暴尸路旁，皮毛被石油里的化学物质腐蚀殆尽，漫山遍野随处可见嶙嶙白骨。水路运输同样也惨不忍睹。油溪流入阿勒格尼河，河上有数百艘平底船和汽轮装运货物。油桶有时装在驳船上用人为的洪流（即把蓄在泄洪闸后面的河水一下子放出来）顺河而下送往匹兹堡。由于驳船倾覆、木筏相撞，油桶漂在水上相互碰击，大量的石油泄漏了出来。因而，那个时候，虽然我感到石油业是个有利可图的行业，但并没有让我产生改变目前状况的兴趣。

安德鲁斯是克拉克的朋友，他来自克拉克的老家威尔特郡。我是在伊利大街浸礼会布道教堂里认识他们夫妇的。他是个照明油方面的专家，他为煤油的独特性能所吸引，认为煤油将比其他来源的光都要亮，市场也更大。他家里经济拮据，因而他总是到我们的办公室，大谈特谈提炼石油的事情。而克拉克总喜欢打断他的慷慨陈词，说：“这事没希望，除了用来做生意的钱，约翰和我合起来也拿不出 250 块；我们是有经营资金，可是加上银行贷款刚够我们向贷主付定金、买保险和交房租的。”被拒绝的他总是来找我把他的想法再推销一遍。因为我投资铁路的股份获利，正好手头有钱，所以考



……第一辑 (1853~1874年) ……

135

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

虑过接受他的建议。

其实答应给他投资 4000 元的最主要的原因是我看到了石油业的发展却一直没有适合的机会进入，而安德鲁斯的想法正好解决了这个问题——从炼油下手打入石油工业。我们原本是中间商，处于远离油井的商业枢纽克利夫兰，这当然成了我们最佳的选择。

我选中了一块方圆 3 英亩的地作为我们新炼油厂的地点，这块地位于一条名叫金斯伯里的小河两岸的红土斜坡上，那是一条窄窄的水路，流入凯霍加河，可以直达伊利湖，离我们市中心有 1 英里半的路。这里乍看起来似乎不适宜合作炼油厂：远离市区，一派田园风光的郊外，牛群在安详地吃草，小河两岸绿树成阴。但是这种状况很快就会改变，因为听说这里很快就要铺上铁路。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/03/1863 晴

今天，大西洋和大西部铁路公司的一台火车挂着联邦的旗帜开进了我们克利夫兰一个彩旗飘扬的车站，这标志着一个新纪元的开始：伊利铁路把克利夫兰同纽约市连接了起来，并且使它有了一条直接连接宾州油田的宝贵通道。而由于水陆并举，我们就占据了取得低廉运费所必需的关键性优势。

这一年，沿着金斯伯里河也出现了一连串别人开的炼油厂。因为建一家炼油厂加上雇几个人手只需一小笔钱——少到 1000 块钱就行，比开一家货物齐全的商店需要的资金还少。这里出产的煤油有一半运往国外，由于利润来得又多又快，使得每个人都可以得到可观的一份。这是个大丰收时期，无论是干哪一行的，酒馆老板也好、牧师也好、裁缝也好，无论年长年幼、聪明还是愚钝，只要走运，找到一台石油蒸馏器，就能获得丰厚的利润。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

02/02/1865 小风

一切如我所愿，今天，《克利夫兰先驱报》上登出了安德鲁斯——克拉克公司解散的公告。我看到了克拉克兄弟大吃一惊的样子。“你真的要这么做？”莫里斯满腹狐疑的问我。他完全没有料到我昨天会马上跑到报社去登这则公告，他更没有料到我已经把安德鲁斯争取到了我这一边，他还以为昨天在我家里他吓住了我。我和他对石油业前景和对理想的业务发展速度的看法截然相反，而他总是企图威胁我，几乎从我俩刚开始合伙时他就想说了算，他从来都不把我放在眼里。而这，正是我无法忍受的，尽管直到昨天之前，我还若无其事的忍受着这种不公正的待遇，对于趾高气扬的克拉克兄弟，我惯于退避三舍，但这并不意味着我能够接受他们这样的态度。

我不喜欢甚至厌恶他们高一人等的态度，我难以忍受别人对我发号施令。克拉克比我大将近 10 岁，他总是觉得我除了记账、管钱之外什么都干不了，在他眼里，我永远是个无知的小孩，在我们讨论买卖上的事情时，他不只一次地问我这样的问题：“要是没有我，你究竟能干点什么？”就连对我出门揽生意方面取得的成绩，他也是那么的不屑一顾。最让我不可理解的也是我一直担忧的是，克拉克的生活极其的不检点，他抽烟喝酒，在公司里随口说脏话，他是那么地不尊重至高无上的上帝，我一直认为有一天他会受到惩罚的。他的弟弟詹姆斯同样是个令人讨厌的家伙，他原来是个职业拳击手，总爱凭他强壮有力的身体欺负人。他总是企图威吓我，要知道我并不害怕这个头脑简单的家伙。一天上午，他突然闯进我的办公室破口大骂，他一定以为我会被击怒，这个愚货。我故意若无其事地把



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

双脚翘在桌子上，笑呵呵地看着他骂，等他骂完之后，我用最平静的语气说：“听着，詹姆斯，你能把我的脑袋接扁了，但你也许同样明白的是，我不怕你。”哈哈，从那以后他居然再不敢像以前那样动不动就对我大声叫嚷了。不过，我们还是合不来，因为我们根本就不是同一类人。他和他的哥哥一样没有神圣的信仰，他从来都不对自己在石油生意上采取不正当的手段而忏悔，令人愤怒的是他还以此为荣。他总是吹嘘自己如何欺骗他过去的老板或是在宾州卖油期间如何欺诈别人。我没法不对他产生巨大的怀疑，信任这样的人是多么可笑的事情啊，所以我必须暗中密切注意这个合伙的人的花费。而他们兄弟似乎对我的担心有所察觉，他们也受不了我的认真，还管我叫“主日学校长”。

今天能跟他们正式的分道扬镳，我如释重负，为了这一天，我作了很多的准备。其实从我一开始感觉到我和他们两兄弟不是同一路人的时候，我就开始为将来做打算了，我需要有一批可靠的、能赢得客户和银行两方面信赖的人在我的周围，而不是像克拉克兄弟这样软弱和缺乏道德的人，他们这样的人注定不会成为好的商人。

从1861年到现在，煤油的价格波动很大，因为每多打一口喷油井就会使供需关系发生急剧的变化，在这种无情的竞争环境中，根本无法确定价格能在哪个价位上稳定下来，以及构成正常价格的要素是什么。煤油价格在一年之内的波动就大得惊人：1861年每桶价格在1角和10元之间涨落，1864年则在4元到12元之间浮动。然而这种价格上的波动并不能说明这一行业没有良好的前景，想一想，即使在南北战争期间，即使在罗伯特·爱德华·李将军打进宾夕法尼亚，石油生产商被迫为保卫油田而战的那段时间里，石油钻探在宾



……第一辑 (1853~1874年) ……

139

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一辑 (1853~1874年) ……

140

州也从未停止过。而且由于煤油销售业务大增，我们公司在战争期间年年都获得极为丰厚的利润。因此，剧烈的价格波动并没有使我和安德鲁斯气馁，我们俩都主张大量举债、扩大业务，而克拉克却被价格的波动吓住了，反对我们扩大业务的计划。

他们兄弟总是用表决来压制我和安德鲁斯的新计划，而且毫不迟疑地利用其多数派优势采取高压手段，因为我贷款扩大炼油业务的事，克拉克非常生气，他叫道：“呀，你借了10万呐！”好像我这样做就冒犯了他似的。他就像个老太太，因为我们欠了银行的钱便担心的要死。他太软弱了，我简直不明白，为什么他花钱喝酒、抽烟时不觉得心疼，但到了该用钱做大事的时候就那样的谨小慎微呢？上个月我去找他签一张借据，他当着我的面就发起火来：“为了发展这个石油业务，我们一直在借钱，借的钱太多了。”我第一次毫不退让地反驳了他：“只要借钱能稳稳地扩大业务，我们就应该借。”事后，他和詹姆斯还企图吓住我，就威胁说要散伙，但这样做需要所有合伙人一致同意才能通过。

我突然觉得到了该摊牌的时候了，再维持这种四分五裂的状况没有丝毫意义，我也该扫除一些影响我事业发展的障碍了，摆脱克拉克兄弟和代理贸易业对我来说也不是件坏事。于是我私下去找安德鲁斯，我对他说：“山姆，我们就要走运了。有一笔钱在等着咱俩，那可是一大笔钱哪。可是，我不喜欢詹姆斯·克拉克和他那套做派。他不止一方面品行不端，他在拿石油当赌注。我可不想和赌棍一起合伙做生意。如果下回他们再威胁要散伙，我就答应他们。假如我能买下他们的股份，你愿意和我一起干吗？”

安德鲁斯同意了，我心里立即踏实下来，仿佛已经看到克拉克

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

惊讶和愤怒的表情。果然不出我所料，前天我们又因为贷款的事吵了起来，他又一次威胁说要散伙，还用警告的语气说：“如果你想这么做生意，我们最好还是散伙，好让你按自己的心思干你自己的事情。”

“机会终于来了！”我对自己说。昨天下午，我把几个合伙人请到家里，向所有的人推荐了快速发展炼油厂的方针，我知道这是克拉克兄弟深恶痛绝的事，我就是要这样。这个家伙居然立刻就显出他的常态，又企图威胁我：“我们最好还是分开。”我心中暗笑，这正合我意，我让在场的每个人都公开表态同意散伙，以表示遵循合同，哈哈，他们肯定以为我是被他们吓住了。可是今天，他们看到了公告，我要让他们知道我并不是他们眼里那个只会记账的孩子！

昨天，大家同意把公司拍卖给出价最高的买主，这个我早有准备，在几个星期前，我就找妥了几家支持我的银行，我是志在必得的。



……第一辑 (1853~1874年) ……



.....
第一辑 (1853~1874年)
142

02/15/1865 大风

今天早上,《克利夫兰先驱报》登出了以下内容:合伙启事——本启事签署人已买下安德鲁斯-克拉克公司在‘伊克塞尔西亚炼油厂’的全部股份及该厂所有的油桶、原油和其他存货,并以洛克菲勒-安德鲁斯公司的名义继续经营该厂一切业务。

我终于不用再受克拉克兄弟的摆布,不用再对他们忍气吞声,不用再因为他们的愚蠢而阻碍我的事业发展了。他们绝对不会想到,我能筹集到这么多钱来做这么大一笔生意,这些幼稚的家伙。现在他们应该明白过来,在他们夸夸其谈的时候,我的脑子也没闲着,我绝不是个什么都不懂的孩子。像他们那样好虚荣,爱炫耀,而且喜欢信口胡言的人必然得不到成功。

昨天大拍卖的整个过程还历历在目,他们兄弟请来了律师,而我是自己出马,我觉得自己完全能够做好这么一笔简单的生意。拍卖由克拉克兄弟的律师主持,底价是500元,但是很快就升到几千元,然后又一点一点慢慢涨到了5万元左右——已经超过了我所预想的炼油厂的价值。

最后价格升到了6万,又一步一步地提到7万,我开始有点担心自己是否能买下这个企业,是否付得出那么多钱了。对方最终报了个7.2万,我毫不迟疑地说出7.25万。这时,克拉克说:“我不再加了,约翰,它归你了。”我提议说:“要不要现在就给你开支票?”“不用了,”克拉克说,“我很乐意把厂子托付给你,在你方便的时候再结账不迟。”

我把我在代理公司的一半股份和7.25万元一并给了克拉克,

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

我终于拥有了这个克利夫兰最大的炼油厂。这是决定我一生的日子，我感到了它的重大意义，虽然我为自己的自由付出了高昂的代价，但我仍然认为这将是人生成功的开始，我永远地告别了曾经忍受过的苦难、羞辱和痛苦，在我前进的路上也没了那些目光短浅的人的阻挠了。

我们公司的炼油厂每天能提炼 500 桶原油，相当于当地第二大炼油厂产量的 2 倍，并且跻身于世界最大炼油厂之列。我想我们走出了黑暗，前途将一片光明。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

04/27/1865 晴

今天，我们的公司在苏必利尔大街上开张了，这是一栋砖房的二层，这楼房离凯霍加河只有几条街远，坐落在塞克斯顿街区的写字楼之中。

我办公室的窗户视角很好，我喜欢从那里向外望，可以看到一艘艘驳船载着从我们的炼油厂装上的油桶从河上驶过。这景象让我从未有过的感动，我对自己的判断和两个月前的做法充满了坚定不移的信心，我的心情无比的轻松，因为我扫除了一切障碍，控制了企业几乎所有的业务。安德鲁斯很专心地做着技师的工作，这让我放心。

我想在这样的时候我应该更加的坚忍不拔，让自己的每一个念头都与公司的利益密切相关。有时我脾气很坏，甚至难以驾驭自己的情绪，可以说，自己在盛怒之下会变得十分暴躁。我必须培养自己学会控制情绪，让自己不受自私和赌气心理的摆布。我每天与上帝沟通，他会帮助我对自己的欲望和情感用一种超脱的态度来面对。



……第一辑 (1853~1874年) ……



12/28/1865 大雪

时间过得真快，我们的第二家炼油厂——标准炼油厂成立也有一段时间了，这次我任命了我的弟弟威廉担任了名义上的首脑，他令我感到满意。要知道，把两家炼油厂合并在一起，我们就是毋庸置疑的克利夫兰第一大炼油企业了，而克利夫兰又是目前全国最大的炼油中心，这对我们相当有利。

南北战争以北方的胜利为结果。

北方的胜利意味着城市化、移民、工业资本主义和雇佣劳动在几十年里占据了对南方农业经济的优势。南北战争明显加快了经济进步的时间表，推动了工厂和铁路的发展。通过刺激技术发明和标准化产品的生产，产生了更加严密的经济。小农和小商人经济开始退化，在进行大规模消费和生产的巨人般的新世界面前相形见绌。铁路的延伸势不可挡，使西部的人口变得稠密起来，随之而来的则是土地交易、股票发行和采矿热潮。人们纷纷去开发数百万英亩的自然资源，使之头一回以经济目的进入了市场。

南北战争结束的时候，以前所未有的庞大规模发展工业经济的先决条件已经齐备。战前，联邦政府只有2万名雇员，无心去过问工商业。美国没有欧洲那种扼杀创业精神的政治专制政体，这给了我们广阔的发展天地。与此同时，美国却拥有支持现代工业所需的法律和行政机构。私有财产和契约得到重视，成立有限公司可以获得执照，也可以申请破产，银行信贷虽然不是很充足，但金融体制的高度分化使其也相对容易获得。

这些状况使得各行各业都得到飞速的发展，尤其是石油业，以



……第一辑 (1853~1874年) ……

145

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一辑 (1853~1874年) ……

146

其无与伦比的吸引力让一批数量惊人的退伍军人奔赴宾夕法尼亚西北部，许多人还穿着军装，背着背包和步枪。整个油田都可以找到少尉、上尉和少校——甚至还有将军。他们带来了军营的组织意识和好斗的竞争精神，这给我带来很大压力，但是他们都急于速战速决，很少想到如何去建立一个稳定持久的企业，这就为我提供了一个有利的机会，使我的组织能力得到充分的发挥。

另外，战争中断了南方松脂的供应，过去它用来生产可与煤油匹敌的照明油即精致松脂，它的供应的中断促进了煤油的使用。战争还破坏了捕鲸业，使鲸油的价格翻了一番。煤油的问世填补了这一空白，成为一项主要的工业产品，并且推动了战后经济的极大繁荣。它延长了城市的白昼，也消除了农村生活中好长一段漫长的黑夜。石油工业还生产出润滑油，加快了重工业之轮的运转。尽管全世界的石油业都集中在宾夕法尼亚的西部，其影响却是随处可见。

因此，我们的第二家炼油厂必然会比第一家有更大的收益，我对它的关心也有过之而无不及。我喜欢在工厂里走来走去，事实告诉我这是极有收获的事情，因为我可以观察到工厂里的每个细节，让这些细节完善将节省我们的大量成本，让我们取得最大的收益。比如我会夸奖正在打扫被人忽略、无人清扫的角落的人，我总是微笑着对他们说：“这就对了，眼里要永远看得见活儿！”他们得到了这样的赞扬就会加倍努力的工作，有时这比涨工资还有效！

我雇用了安布罗斯·麦克雷戈当工头。他是个严格细致的人，老实可靠，但不太喜欢与人交往，看上去仪表堂堂，长着络腮胡子。在技术问题上，我可以绝对地信任他。由于炼油厂全都离城里有一段路程，我经常和他一起在做包饭的琼斯太太家吃午饭。最有意思

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

的是，由于我们俩都穿着沾满油污的靴子，总是让其他就餐者的鼻子受用不了，所以我们总是被赶到门厅里去吃饭。

由于市场情况起伏不定，我有时要向纽约发运大批货物，我不放心那些货物，于是亲自跑到铁路边上为货运员打气，尽管我老是饥肠辘辘，但我必须夜以继日地待在外面，必要时在货车车厢顶上来回地跑，催那些小伙子们加快速度。

最令人担心的就是各种挥发性气体着火，引发无法控制的火灾。石油业发生的大火已经夺走了许多生命——例如，埃德温·德雷克的油井就是在 1859 年秋天被大火烧毁的。所以无论白天还是黑夜，我时刻留意着从我们那些工厂所在方向传来的火警，有时会从那儿腾起一团乌黑的浓烟，于是我们就像发疯似的朝出事地点跑去。我们总是像消防队员一样，备好马匹和水管，随时准备立即出动。

最近最大的收获就是，我们的公司能每天生产几千个刷着蓝漆的油桶了，这些油桶干燥、严实，而且每个造价不到 1 美元，以前，我们买进的每个白橡木油桶要付给小型制桶作坊 2.5 美元，这样在每个油桶的成本上我们就节省了 1.5 美元。克利夫兰的其他制桶厂都要买来湿木材运到车间里，而我要求把橡树在树林里锯倒后放到窖里烘干，以减轻其重量，从而把运费减少了一半，这就进一步降低了成本。

另外，我还在试图扩大石油副产品的市场，除了煤油之外，还有石脑油、石蜡和凡士林等。我们的公司有着相当大的发展潜力。



……第 1 辑 (1853 ~ 1874 年)……



05/16/1866 多云

我把弟弟威廉派往纽约组建洛克菲勒公司，来负责我们在克利夫兰的几家炼油厂的出口业务。到今年，克利夫兰有整整三分之二的煤油输往了海外，其中大部分是通过纽约出口的，纽约成为了煤油的中转港口。只有把眼光投向美国海岸线之外的地方才能消化过大的产量，因此通过向国外出口来扩大市场是绝对必要的，但这需要进行大规模和最为艰难的开发。因此，我派了威廉去，而不是别人。

尽管威廉比我小不了几岁——一岁一个月零八天，但他却有着当弟弟的心态和顺从。我们俩尽管性情截然相反——威廉在道德和举止方面比我随便，但我们却能和睦相处，密切合作。威廉是个天生的销售商，不用费事就能让人喜欢上他。他是个受欢迎的人物，经营和那些石油生产商们一起相互讲故事给对方听，而我则喜欢独自呆在一旁。威廉总是凭直觉和本能判断事物，他不会三思而行。不过，他的那些本能却总是可靠的，而且每当他认真起来的时候，就一定能做成大事。

威廉初入商界时，就很成熟。当年跟着我在休伊特 - 塔特尔公司当了簿记员之后，他被当地的一个磨坊主挖走，最后去了一家农产品贸易代理行，仅仅1年后便成了合伙人。他在20岁时年收入已经达到了1000元——比我挣的不少呢。我很信任他，他积极能干，是个成功的年轻企业家。他身上最令我喜爱的地方就是可靠。当年他还是个小簿记员时，有一次半夜醒来想起自己在提单上出了错，就如卧针毡，不等天亮就要去改正错误，于是连夜跑到湖边的仓库，



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

好让货船携带正确的单证按时起程。

1865年9月，威廉离开了农产品公司，与我一起投身于炼油业。去年12月，标准炼油厂成立时，其名称也叫做威廉·洛克菲勒公司。

派威廉去纽约还关系到我们这边的油价情况。我认为出口市场对油价具有决定性的影响。每当宾州又打出一口自喷井的消息传到纽约，法国和德国买主预见到油价看跌，就会索性停止购买，这样做使他们成了最终决定油价的人，他们就像一大群兀鹫似的等在那儿，一直等到大量原油涌入市场，使成品油价格降到极低的水平时才买进。这在很大程度上缩小了我们的利润空间，影响了我们公司的收益。因此，威廉去纽约的任务之一就是，当出口价格突然下跌时，通知公司在油区的买主，以便他们暂时削减原油的买入量。

同时，由于威廉善于按捺住自己的情绪，他还可以担负起筹措资金的重担。为了实行我们大胆的计划，我们需要大笔的资金，但是我们面临着两个似乎无法解决的问题。华尔街的大银行家们愿意为铁路公司和政府提供资金，却把炼油业视作一个未尝涉足、风险很大的行业，认为向它投资简直就是在赌博。他们满脑子都是极高的火灾发生率和石油会枯竭的念头，很少有几个胆大的敢于往这一行下赌注。在此同时，我们对资金的需求已经不是克利夫兰各银行里那点资源应付得了的，我们必须去纽约扩大搜索范围，在那儿借到利息更低的贷款。

威廉到了纽约之后，在珍珠大街181号几间简朴的房间设了办事处，最大的好处是那里离华尔街比较近便。在那个更容易筹措到资金的大都市，威廉可以施展他的能力，向银行家们很好地展示我们的规划。



……第一辑 (1853~1874年) ……

149

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/27/1866 晴

感谢上帝让我遇见亨利，在我需要一个能同我想到一块儿去，支持我的计划，坚定我的决心的伙伴时。亨利·莫里森·弗拉格勒是我工作中不可或缺的知己。他比我年长9岁，一对聪明的蓝眼睛，一头光滑的黑发，两撇翘起的小胡子，相貌俊俏，衣着入时。他诙谐健谈、活泼敏捷、精力充沛，但他从不愿提及自己的身世，也不太喜欢表达自己内心最深处想法。在应付外界的刨根问底方面，他总比我显得更有办法。

我们每天一起步行上下班，很快就发现了彼此在经商方面是志同道合的一对。由于我靠贷款为生的状况具有很大的风险，我总是担心有朝一日会用光银行里的资金，所以我希望能够拉到尽可能多的个人投资者，并且我已经在这方面取得了不小的成就。从亨利那里得知，他的亲戚们手里都有着可观的资产，这对我来说是巨大的资源。

经过亨利的介绍，我结识了克利夫兰的富豪之一斯蒂芬·哈克尼斯。哈克尼斯长得粗壮笨拙，一头有点凌乱的浓发，蓬松的连鬓胡子和海象般的唇须。他在战争期间利用政府内部消息发了财。作为俄亥俄州国会参议员的盟友，他在1862年及时获悉政府即将对每加仑麦芽和蒸馏烈酒征收2美元的税。在这项税收实施之前，他连忙囤积葡萄酒和威士忌，甚至挪用了他拥有的一家地方银行的存款，以便动用更多的资金投入这次行动。1862年，这项税收开始征收时，他把囤积的大批烈酒抛售出去，转手获得了30万元的利润。

我希望能够从他那里得到投资，那将是一笔数目可观的现金投资，同时亨利的加盟不但不会带来任何拖累，反而会对我有所裨益，我想我有必要与哈克尼斯进行一次关于投资和对亨利的安排的谈话。



……第一辑 (1853~1874年) ……

150



12/13/1866 阴

今天，我召集了公司的所有合伙人来商讨是否把公司搬到宾州的问题。这个问题主要是由于运输成本引发的。

运输在石油业里占有关键地位，其中的一个基本原因就是：德雷克发现石油的地点是在一个偏远而又交通不便的地方，最初那儿的铁路状况很差。好多年来，大车老板——就是那些把成桶的原油拉到外面去的马车夫——在那里说一不二，漫天要价。由于原油是一种价格相对低廉划一的商品，运输成本便不可避免地成了这场竞争的关键因素。合情合理的解决方案——即建一条覆盖全油田的运输管道系统——遭到了面临威胁的车老板们的断然反对。在 1865 年的皮特霍尔采油热衷，塞缪尔·范·西克尔在从油溪到 6 英里外的铁路之间铺了一条直径 2 英寸的铁制输油管道。一股股出没不定的车老板不把武装警卫放在眼里，每天晚上都从山上下来毁掉几段输油管。亨利·哈里铺了第二条输油管后，那伙人又来挖出管道，点燃储油罐，迫使哈里调来一支由平克顿侦探组成的小部队平息叛乱。那些车老板们肯定明白，他们是在打一场无望取胜的战斗，不过还是成功地拖延了输油网络的建设。

后来，铁路公司主宰了石油业，它们最初想用平板车厢运油桶，可是一路摇晃颠簸，弄得木桶震裂，石油四溢。南北战争以后，这种危险的方法被第一代油灌车（即把两个一样大小的松木桶固定在平板车上）取而代之，接着又使用了单个铁罐。这些技术改造使铁路加快了全国的石油运输，为石油产品开辟了广阔的市场。

最开始，由于石油业的利润来得极其容易，各地炼油厂如雨后



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

151

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一辑 (1853~1874年) ……

152

春笋般的拔地而起，形成了六大炼油中心相互竞争的局面。其中内地的三个中心是油区、匹兹堡和克利夫兰，沿海的三个中心是纽约、费城和巴尔的摩。宾州西部的炼油厂占有靠近油田的地利，似乎拥有极大的优势，但是它们必须得到化工用品、油桶、机械和劳动力，因而为这些显而易见的缺憾而感到苦恼。然而，这些炼油厂的确节省了大量的运输费用，这是极具诱惑力的优点。

所以我们聚在一起讨论的主要问题就是来权衡这些缺点和优点，以决定是否把公司搬到宾州去。

讨论的结果是仍然保留公司现在的位置，除了提到过的迁址的缺点不容忽视以外，还考虑到了一些其他的问题：如有的人不愿意把家一起搬过去，有的则不愿意把他们在克利夫兰的偌大投资一笔勾销等。

事实上，我个人对克利夫兰也一向是情有独钟的，但我并不愿意在任何讨论中提及原因：那里是如此之多的交通网络的辐辏，这给了我在货运谈判中巨大的运筹空间。在夏天那几个月里，我可以通过水路运油，这极大地提高了我和铁路公司讨价还价的实力。我们的公司可以在湖泊和运河通航的季节里把油从克利夫兰装船，再从布法罗经由伊利运河把油运到纽约的仓库里，其成本要低于铁路公司向石油业提出的同期运价。有了这个强大的武器，我得到的铁路运费报价之低，足以抵消在成品油从克利夫兰运往大西洋沿岸之前把原油运到克利夫兰的费用——这样要比把原油直接从泰特斯维尔运到纽约多绕不少路。克利夫兰有铁路同芝加哥、圣路易斯和辛辛那提相连，它还是通往西部市场的天然门户。我想克利夫兰的其他炼油厂显然也算了同一笔账，因此到 1866 年末，克利夫兰已经有

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

了 50 家炼油厂，数量上仅次于匹兹堡。

克利夫兰除了贴近伊利运河和伊利湖之外，还有三条主要的铁路线与之相连，使这一带的炼油厂能直接通向东部的各个港口，这三条铁路是：一条纽约中央铁路，从纽约城向北到奥尔巴尼然后向西到布法罗，再由该处的沿湖线绕过伊利湖通往克利夫兰；另一条伊利铁路，它也横跨纽约州到布法罗城以南的一个地方，然后它的大西洋——大西部支线从那里一直通往克利夫兰和油区；第三条是令人生畏的宾夕法尼亚铁路，从纽约和费城通向哈里斯堡和匹兹堡。

我认为只要我能够充分利用上帝赐予我的智慧，来周旋于这三家铁路公司之间，让他们改动价格，我们是可以从获利。亨利也支持我的想法，这更加使我充满了信心。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/04/1867 小雨



……第一辑 (1853~1874年) ……

154

洛克菲勒——安德鲁斯——弗拉格勒公司成立了，这一次公司设在凯斯大楼，这是一幢牢固的砖石结构的建筑，罗马式的圆顶窗户，在公共广场上还有一个声名卓著的指路牌，这些都意味着我们的事业是蒸蒸日上的。

报纸上这样评价我们这个新的合伙企业：“这是炼油业里最早的公司之一，这些公司的产品已经有了巨大的销量。……它们组成了美国最大的行业之一。在众多炼油企业里，这一家似乎是最成功的公司之一；它雄厚的资金和一流的管理使它得以避开经常使许多炼油……企业搁浅的险滩。”

而令我兴奋的并不是这些具有诱惑力的文字，而是这个新的合伙企业成立的过程。我想起了不久前与哈克尼斯的会谈。那一次我就举借巨额贷款的事与他举行了长达一个小时的会谈。他是个聪明而且懂得合作的人，他看到了这件事对亨利来说所蕴含的绝好的机会：用贷款帮助亨利东山再起，而不是要求拿对方公司的大批存货作抵押。哈克尼斯把投资 10 万元——即新成立的公司资金的 1/3——作为先决条件，提出让亨利出任财务主管和他本人在公司的代表。他对我说：“年轻人，你可以得到你所要的钱。你的路子是对的，我支持你。”谈到对亨利的安排，他又说：“我想让亨利当我的监督人。”由于哈克尼斯也是多家银行、铁路、矿业、房地产和制造公司的董事，这层关系把我带进了一个业务联系的新天地。这对我来说是有百利而无一害的。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

07/15/1867 晴

弗拉格勒的到来是天意，我不能不再次感谢上帝。自从他的加盟开始，我便开始着手组建一支意气相投、才干卓越的管理队伍，这些人将把克利夫兰的这家炼油公司变成世界上真正最强大的企业。我和弗拉格勒都对数字反应敏捷，他也极其擅长编制资产负债表。我们都不满足于小打小闹，都想在合适的市场条件下尽快地发展壮大。他最喜欢说的一句话就是：“我向来知足，但从不满足。”我总为他的热情所鼓舞，他对一切问题都持乐观态度，他总是从公司的迅速发展中得到不可思议的力量，他充满了激情却又不失稳妥，尽管我们制定了野心勃勃的目标，但由于弗拉格勒经受过失败的磨炼，深知自满所带来的危险，这对我们的公司可能不无裨益。

我们对生活的态度也很相近，他的生活克勤克俭，不仅每个星期工作六天，而且把酒吧和戏院视为魔鬼嬉戏的场所，惟恐避之不及。他还是第一长老会教堂的教长。我们都主张严于律己和先苦后甜。他总是用最大的努力来克制自己和磨炼自己，他常说：“我情愿苛求自己也不愿受别人的欺压。”我常常惊奇的发现，我想对自己说的一些话或者我想表达的一些想法常常从弗拉格勒的口中说出来。

我喜欢弗拉格勒的座右铭：建立在生意上的友情胜过建立在友情上的生意。我们的合作几乎无懈可击。我们被一个共同的梦想连接在一起，比邻而居，可以说是须臾不可分离。我俩每天先见了面，然后一起步行去公司，一起回家吃午饭，再一起回来，晚上又一起回家。在每天从家里到公司的来回路上，我俩一起思考，相互讨论，共同制定计划。我想，像这样推心置腹地交换想法的人也就只有弗



……第一辑 (1853~1874年) ……

155

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

拉格勒了。

在办公室里，我俩相背而坐，许多事情都共同来做。甚至在撰写业务信函时都是联手合作，相互交换初稿，做一些细小的改动，直到双方都认为一字不差为止。弗拉格勒很擅长文字，是个起草法律文件或发现契约中的圈套的天才，因此我一直认为他可以去教律师们如何运用合同法中的细微之处——这对要打笔墨官司的公司来说称得上是一个不小的优势。

弗拉格勒是最好的搭档，对于这一点，我从来都没有怀疑过，当然，我也不得不承认他有缺点。他是个感情外露的人，一旦占了理就会在法律细节上争辩不休。他很有魄力、意志坚强，不过也许他在来了情绪时需要有所收敛，有时我甚至认为他的固执天性会带来危险。好在他是个很注重改善自己行为的人，他在他的办公桌上放着一句摘自流行小说《大卫·哈勒姆》里的话：“要想让别人怎么待你，就怎么待别人——而且先从自己做起。”他的行为准则对我的事业产生了巨大的影响。



……第 1 辑 (1853 ~ 1874 年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/20/1867 晴

真是上帝的旨意，我误了今天的一班火车，我到车站的时候，前一班火车已经开走，而那班火车偏偏发生事故，死了许多乘客。这一切都是上帝的安排，他一直在保佑着我和我的企业，我在无限的感激的同时也更加地信赖上帝，在我看来，对上帝的任何一丝一毫的不信任都是莫大的罪恶，并且必定会受到相应的惩罚。我忏悔曾经夜里在床上辗转反侧时思考石油会转瞬即逝的问题。我曾对自己说：“你的运气不错了。你眼下已经有了足够的财产了。设想一下，假如油田枯竭了怎么办？”现在的情况是石油今天这儿有，明天又是那儿有，对于是否能有源源不断的原油供应，谁都没有完全的把握，一旦没有了油源，那些投资便一文不值。到处流行着各种严酷的预言说石油业将寿终正寝。有人认为石油业是一朵难以长久的昙花突然开放，因而想尽快从中牟利然后迅速退出，近似一种破坏性的开发。而我却认为这一行业是一项持久的经济革命的基础。

经过今晚的事件，我再没有什么疑虑了，石油是上帝的恩赐，他将以无限的仁慈和力量来保佑我和我的企业，我为我曾经有过的任何一点不忠与不信任而忏悔。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/06/1868 晴

我们和杰伊·古尔德达成了一个交易，让我们在他属下一个名叫阿勒格尼运输公司的子公司里拥有股份，那是第一家为油溪服务的主要输油管道企业。通过这个交易，我们的公司以及克利夫兰的其他炼油厂能够得到的惊人回报是，经伊利铁路运油的费用下调 75%

同时，一样令人兴奋的是，弗拉格勒同伊利铁路的分公司大西洋——大西部铁路公司做成一笔交易，使我们公司在克利夫兰和油区之间的铁路货运价格上享受十分优惠的待遇。

这两笔交易给了我足够的信心去抵抗前一段时间各家报纸纷纷报道的宾夕法尼亚铁路公司的荒谬断定。他们居然说克利夫兰炼油中心的地位将被抹去——就像用抹布擦桌子一样。我不是个轻易被激怒的人，但这样的说法于我和我的公司而言无异于宣战，我将动用一切可以动用的最强有力的反击措施来让他们知道他们这种言论的轻率。就像弗拉格勒常说的那样，我们要采取“迅速、有力、果断的措施。”

宾夕法尼亚公司的声明在整个克利夫兰引起了一片恐慌，这里的炼油厂纷纷打算把业务转移到油溪去。我认为这种无由的慌乱是不必要的，如果冷静地去想一想，我们完全可以通过努力把这种混乱的局面变成好事。看着这些铁路公司的状况吧：出于利益上的考虑，克利夫兰各个彼此相异的炼油中心各自匆匆同几家不同的铁路公司结成战术上的联盟。作为铁路线发展的一个自然而然的结果，纽约中央铁路公司和伊利铁路公司都想把克利夫兰提高到炼油中心的地位，而且都把我们公司视作发展其石油运输业务的重要盟友。



……
第一辑
(1853~1874年)
……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

鉴于经由阿勒格尼河很容易抵达油田，匹兹堡原本似乎占据着最佳的地理位置，可是当地的炼油厂全都被宾夕法尼亚铁路公司的垄断性货运牢牢地控制住了。宾夕法尼亚铁路公司对匹兹堡采取了一项缺乏远见，最终令其一败涂地的策略，认为从油溪把石油全部运往费城或纽约要比在匹兹堡提炼更有利可图。通过向匹兹堡各炼油厂提出致命的高昂运费，这家公司固然在短期内肥了腰包，却毁了该城成为炼油中心的前程，为克利夫兰取得霸主地位铺平了道路，而这恰恰是它最想根除的现象。同时，宾夕法尼亚铁路公司所采取的态度可以使我们轻而易举地同它的夙敌找到了共同语言，我们将利用这个机会和纽约中央铁路公司及伊利铁路公司组成宾夕法尼亚公司难以阻挡的同盟。

宾夕法尼亚铁路公司威胁要夺走这两家公司的石油运输业务，使他们陷于挨打的境地，而我们正好可以利用这个机会迫使纽约中央铁路公司和伊利铁路公司做出巨大的让步。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



08/18/1868 大雨

沿湖铁路公司同我们达成了秘密的交易，关于运费折扣的问题。这整个交易应该归功于弗拉格勒，他做出了巨大的贡献。

弗拉格勒去找了新任命的沿湖铁路公司副总裁 J·H·德弗罗将军，他们公司是纽约中央铁路公司的下属。德弗罗原是个土木工程师，他帮助联邦军队改进了弗吉尼亚北部的铁路系统并为此得到林肯总统的褒奖。

我们在就一项建议同他谈判时，要求得到比宾夕法尼亚铁路公司给它在油区的客户运费折扣更为优惠的价格。这样，就可以把我们在地理上的劣势变成向他讨价还价的强大工具，使我们每桶只需花 1.65 元便能将原油运到克利夫兰，然后再把成品油运往纽约，而他们公开标明的运费是每桶 2.4 元，相比之下，我们获得了极大的优惠。

我和弗拉格勒并非只是逼迫这两家铁路公司，凡事我们更愿意从长计议，我们提出了十分诱人的条件，作为对这一特殊优惠的回报。例如，我们同意承担发生火灾和其他意外事故后的法律责任，同时在夏天的几个月里停止水路运输。我们向德弗罗抛出的最诱人的条件是，答应向沿湖铁路公司提供每天 60 车皮这一惊人的货运量。由于我们的炼油厂不具备完成这个高过目标的产量，我们打算和克利夫兰其他炼油厂进行协调。能获得稳定的货运量，这对任何一家铁路公司来说都是求之不得的，因为这样一来，它们就能发运纯粹由油罐车编组的货车，无需用装载着来自不同地点的不同货物的车皮进行混合编组。通过把众多小货主合并成一家大货主，形成

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

定期、统一的大宗货物的做法，铁路公司可以把火车往返纽约的平均用时从 30 天减少到 10 天，同时还能把一个车组的车皮从 1800 个减少到 600 个。

面对这样的诱惑，他们做出价格上的优惠当然是合乎情理的，这就使我们的公司和沿湖铁路公司双方都得到了最满意的结果。这是一笔创记录的交易，一笔数目庞大而又固定的买卖，是那几家铁路公司在此之前从未得到过的。那些铁路公司都从规模庞大的炼油企业组建当中获取利益，因为它们能降低其成本，提高其利润并且简化运营。铁路和其他行业一样，逐步得益于大企业的发展，因为后者的规模经济使它们得以提高经营效益——这对苦苦挣扎的小型炼油厂却是一个不祥之兆，因为它们将在残酷的竞争中逐渐被淘汰，当然这将极其不利于我们在适当的时候将它们吞并以更加扩大我们的规模。

这笔交易着实令我感到兴奋，我在想，我们打了一个胜仗，但我并不想让其他竞争对手来模仿这样的成功，因此，我们和沿湖铁路公司的交易都是口头协议，没有写在纸上，我们的人认为，无论对沿湖公司还是我们来说，最好还是不签合同。既然双方相互信任，都想增进彼此的利益，我们可以对外说我们没有任何契约，这样对双方都更有利。我们之所以这样做还有另外一个原因，就是南北战争结束后铁路运费折扣问题在国内引起了激烈的争论，因为这是一个直接影响到经济模式和财产分配的大问题。

铁路有能力通过逐步扩大企业规模来建立集中型经济，或是让战前那种小规模经济继续存在下去。实行运费折扣加速了向一体化国民经济过渡的进程，其不平衡之处是让大型公司独享优惠的货运



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

价格。

因而有很多人觉得这是不公平的，他们觉得这近于欺诈和走捷径，但事实并非如此，因为我们能够得到折扣本身就说明了我们的实力，我们拥有世界上最大的炼油企业，其产量相当于克利夫兰其他三家最大的炼油厂的总和。事实上，首先使我们能够做成这笔交易的是我们无与匹敌的经营规模，我们之所以具有支配地位的主要优势在于，我们具有迫使铁路货运部门做出让步的特殊力量。而且，运费折扣并不是我们的发明，早在6年前，宾夕法尼亚铁路公司就实行了数千次。这种做法在各种性质的货运业务中很普遍，不仅仅限于石油，在各种商品谷物和所有一切货运上都实行过。运费折扣不可避免地带来了铁路的扩张。铁路路轨总长度在战后8年之内翻了一番，达到7万英里，使铁路公司的固定成本居高不下，债台高筑，这就迫使它们为了保持大量、稳定的货运量以求生存而投入残酷的降价大战。要求打折的并不光是发运人，那些铁路货运代理商们也不断催促降价以便争取更多的买卖。运费降价可以使后者在维持虚构的明码标价的情况下私下给受优待的发运人一定的折扣。铁路和大货主之间自然会变得越来越密切，因此我并不认为这是优待，而是我们行业本身就具有的这种天然特权。

我承认，价目表上标明的运费全是胡扯，是讨价还价的依据。但是，享受折扣的不光是大公司，许多炼油厂都是如此，实际上有些小炼油厂还享受特惠折扣，特别是从宾夕法尼亚铁路公司那里。所以我认为那些批评对我们来说是不公平的，因为炼油业里有许多竞争对手也享受了类似的折扣，但尽管如此，我还是希望这样的交易在秘密的情况下进行，我们通过握手而非签字与铁路公司达成交



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

易，以避免一些不必要的尴尬。

这个没有先例的契约是由弗拉格勒负责实施的，他是运输谈判的主角，在这一方面，我对他信任有加，我一向认为，在谈判方面，弗拉格勒比我更有一套。而且更为重要的是，在做出这样重要决定的时候，我不愿抛头露面，那会让我感到不习惯。

我喜欢在自己习惯的时间和地点做出决定。今天中午 12 点，控制纽约中央铁路公司的范德比尔特请我们去他那里，我们没有去。他急于得到我们的生意，说他可以就那些条件和我们商谈，我们派人送去了名片，告诉范德比尔特可以在什么地方找到我们的办公室。我知道他是铁路界的皇帝，但我拒绝讨好、屈从或巴结他，我认为这样会使谈判结果对我们更有利。事实也证明了这一点。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

08/27/1868 晴

我和塞迪离开了切西尔大街，搬到了这里——欧几里得林荫大道 424 号，这是一幢砖房，是上帝的赐与。有些热心于宣传自己城市的人说欧几里得林荫大道是“世界上最美的街道”。因为街上的住房充分反映出当地人在石油、钢铁、金融、木材、铁路和房地产业所拥有的财富。克利夫兰的许多名人都聚居在这条街上的广厦豪宅里。亨利·B·佩恩、阿马萨·斯迫和约翰·海等人就住在这里，这条街上拥有如此之多的深宅大院，因而还有人称它为“百万富翁大街”。经过了几年的努力，我和塞迪也住进了这条街，这不禁让我想起 15 年前我和我的家人在斯特朗斯维尔的休米斯顿家里那段寄人篱下的日子。我发誓，我会比我的父亲更能尽到作为丈夫和父亲的责任，对我的妻子塞迪和我的孩子贝西。

我们的房子夹在阿马萨·斯迫富丽堂皇的高大住宅和另外一些同样高大的建筑之间显得很渺小，但我认为它比那些华而不实的庞然大物要好得多。这是一座结实的两层小楼，复折式斜屋顶，门前有个柱廊，拱形的窗户，一道宽度达 116 英尺的铸铁尖桩栅栏把它与大街隔开。我本来可以买一栋比这座价值 4 万元的房子更加排场的宅子，过往的行人也很可能觉得这座小房子的主人在生意上逊人一筹，但这正是我所希望的，我不想炫耀自己的财富，只求深藏不露。我认为我所拥有的一切都是上帝的恩赐，我觉得装饰物具有某种偶像崇拜的意味，但我认为人们惟一的崇拜应该是上帝，而不该是其他任何人或事物。我不想摆阔，那对我来说是毫无意义的，只会得到上帝的谴责，我把花费不必要的花销看成是一种罪过，我不愿意有



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

意识地流露出对自己实力的得意之情，那会让我自己都很蔑视自己，对于那些表明自己得到社会认可的外在标记，我甚至感到难堪。尽管我们搬到了欧几里得林荫大道，但我仍然愿意像以前一样的生活。

我喜欢光秃秃但又宽敞的房子，那样我就可以不停地对其加以改造了。要知道，如果让我住进一座无需改进的房子，那会令我很为难，我就会觉得失去了生活的很大一部分乐趣。我对屋子的地面和内部装修很感兴趣。这种兴趣远远超过了我对外部建筑装饰的细微处的兴趣。事实上，我对那些外部的装饰几乎没有什么兴趣，因为那些东西是给别人看的，而不是有实际价值的。我讨厌无用的装饰。有用的东西，美的东西才是好东西，无用的装饰、装模作样的东西，徒有其表的东西实在太倒胃口。我喜欢宽敞的天地，讨厌狭窄、杂乱的地方。我选择欧几里得林荫大道上的这所房子就是看上了它里面高大宽敞的房间，楼下是前廊、客厅和餐厅，楼上是4个卧室。这种结构布局很简单，是我喜欢的风格，像别人家那样复杂结构的房子会让我感到头疼。

最近，我的脖子经常疼得很厉害，也许是工作太累的缘故吧，于是我便去骑马，一半是为了取乐，一半是为了疗疾。我下午离开办公室，骑上一匹快马让它拼命地跑；快步小跑、变步、飞奔，换着样来。塞迪也喜欢骑马，我俩经常结伴而行。我对不听话的马从来不采取粗暴、强制的手段，而是认真地了解它们，以极大的耐心温柔地加以安抚。弟弟威廉也经常和我一起去骑马，我总是比他先达到终点。而他每回都累得满头大汗，和他的马一样，我的马也浑身是汗——不过我却一点汗也不出。我总是对我的马说话——悄悄地、冷静地说——从来不激动。这会让我保存体力，更加镇定自若，



……第一辑 (1853~1874年) ……

165

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一輯 (1853~1874年) ……

166

其实这和管理企业是一样的，掌握好的技巧和方法，并不费很大的力气就能够轻易控制，处理各种事情都会感到游刃有余。

事业上的进展有时会让我觉得自己忽略了家庭——塞迪和孩子，但我不能容许自己是个没有尽责的丈夫和父亲。我从父亲那里学到了很多東西，比如如何赚钱，如何管理财富，但我对他在生活上的作法却不敢恭维，我小时候就曾经听说过关于他和一些女人的传闻，我认为那是一种罪过。所以我不会在这些方面与他有任何的相似。我不抽烟、不喝酒，对于和女人调情，我甚至极其厌恶。有人说，在这点上我和杰伊·古尔德很相像，是的，我们都是生活上极其严肃的人，这样的生活方式让我感到舒服和安心。

在生活上，我和塞迪志同道合，我们同邪恶的东西格格不入，我们喜欢用我们对上帝的信仰来限定自己全部业余活动的范围。我们经常预订音乐会的重位，而很少看戏剧和歌剧。因为那些对我们来说实在是过于粗鄙。我们远离不知底细的社交场合，以免遇到不必要的麻烦，我们在亲戚、同事和教友的小圈子里和人交往，从来不去夜总会，也不参加宴会，让我们的生活多一分宁静，少一些嘈杂。有人说夜总会和宴会是交际的良好场所，但我并不这么认为，我对夜总会毫无兴趣，我会在白天上班的时间里会见所有我需要见的人。我的家人宁愿我待在家里——哪怕就是倒在安乐椅上打酣也比晚上出门强，况且我也喜欢待在家里。我特别喜欢和牧师们在一起，他们那种亲切和蔼的布道人气质很合乎我的性格，他们总是让我感到安静。

有人说我是个只知做生意的乏味的人，是办公室的奴隶，这种不了解我的说法让我感到恼火。如果一个人每天醒着的时候把时间

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

全用在为了钱而挣钱上面，是很可卑、很可怜的一件事，所以我绝不会那样。我常常用让我自己比较舒服的节奏来工作，也许会比许多其他管理人员还要更从容一些，每天午饭后我都会睡个午觉，晚饭后也经常躺在沙发上打个盹。有时候，我甚至会溜溜号，少干活，多到外面走走，享受享受新鲜空气和阳光，多给自己一些锻炼的时间。

我在住处和办公室之间接了一条电报线，这样一来每星期就能有三四个下午待在家里，种种树，栽栽花，晒晒太阳。我这样做并非纯粹为了消遣，而是把工作和休息结合在一起，以便自我调节，提高效率。我一向认为：做事不抢时间，不求多，稳稳当当地做，就能做许多事情，这有多好。

我的生活节奏很有规律，也许外人看来似乎很死板，但我却觉得只有这样才活得踏实。我几乎没有时间和一般人那样游手好闲，更不用说沉溺于不正当的事了。我把时间严格地分成一段一段的，每小时都作了严密的安排，不是处理业务、参加宗教活动，就是同家人在一起或锻炼身体。正是这些日常安排使我得以缓解生活上的各种压力，否则的话，这些压力就会变得无法应付。

我尽量让自己能够从容不迫地面对压力，但是在建立企业的过程中不得不殚精竭虑。对我们的公司，我总有操不完的心，我常感到紧张不安。有一段时间，我一直没有睡过一个安稳觉，担心会出什么后果……。我一个晚上接一个晚上地在床上辗转反侧，为事情的结局忧心忡忡……。我挣来的全部家产也弥补不了那一时期的焦虑所带来的痛苦。”



……第一辑 (1853~1874年) ……

167

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/21/1868 晴

我成了俄亥俄国银行的董事。这本身对我个人来说其实并不意味着什么，因为我几乎没有时间去讨好那些古板守旧的银行董事们，也没有精力把那些社交的繁文缛节放在心上。对于那些董事会议，我一开始还是去参加的，几个上了年纪的绅士一本正经地围坐在桌子旁热烈地讨论由于用新型金库锁而引发的问题。这本身没什么不对的，可我是个忙人，即使在那种时候也不能闲着，实在没功夫去开那种会。

但我必须承认的是，成为这样的董事和两年前成为一家火灾保险公司的董事一样，可以使我更轻易地获得我所需要的资金，而不必像以前那样，以一个有求于人的弱者身份出现。

要知道，要想为大有进展的工商企业谋求资金是一件多么困难的事，难的几乎不能想像。如果我曾经落到几乎卑躬屈膝的地步，那就一定是因为我要不断向银行家告贷。在一开始，我们不得不去求助于银行——几乎是跪着去的——为我们提供资金和贷款。在和银行打交道时，我总是在谨慎与冒险之间来回徘徊，我常常在上床时担心自己如何偿还庞大的贷款，睡了一夜后又来了精神，决定再去借更多的钱。

南北战争之后发行了新的绿色纸币，建立了全国性的银行系统，大量发放贷款来刺激战后经济的发展。我在很大程度上就是靠贷款支撑的，我在杜鲁门·汉迪和其他克利夫兰银行家那里借到了巨额贷款，因为他们信任格外有前途的青年企业家。我要让他们知道我是一个正在崛起的新星，使他们觉得藐视我就会自食恶果。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

一天，我去找一位名叫威廉·奥蒂斯的银行家，此人曾经允许我借到最大限额的贷款；这一回，银行的部分董事表示担忧：洛克菲勒是不是又来说贷款的事？“我在任何时候都很乐意展示我的偿还能力，”我回答道，“下个星期我需要更多的钱。我可以把我的企业交给你们银行。我很快就会搞到一大笔钱去投资。”

于是，我取得了他们的信任并且与他们建立了良好的合作关系。在这样一个时代，要在贷款方面取得成功，就一定要懂得如何去安抚神经紧张的债主，基本做法之一就是借钱时从不显得过于急切。我记得那次的事情：一天我一边在街上走着一边琢磨如何借到 1.5 万元急着要用的钱，当地一位银行家把马车停在我身边，出乎意料地问道：“你想不想用 5 万块钱，洛克菲勒先生？”我当时真想马上答应，因为我几乎抑制不住兴奋想跳起来了。但我还是稳住了自己，反复打量了对方的脸之后慢条斯理地说：“您能给我 24 小时考虑一下吗？”我认为，正是这样一磨蹭使他以最有利于我的条件达成了借款协议。

取得信任的最好方法是使自己在性格上堪称楷模，对这一点我是很自信的，特别是在浸礼会派企业家当中，更是如此。此外，还有一些东西是必须坚持的，那是让银行家们对我深信不疑的东西，换句话说，我的做人原则让我值得信任。例如，我在陈述事实时坚持讲真话，讨论问题时从不捏造或含糊其辞，而且我会迅速的还账。

我不得不承认，在我创业之初，银行家们不知有多少次把我从难以翻身的危机中解救出来。有一回，由于我的一个炼油厂失火，还没有获得保险公司的赔偿，一家银行的董事们在是否给我追加贷款的问题上犹豫不决。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1853~1874年) ……

170

这时，银行的斯蒂尔曼·威特董事挺身相助，让一个职员拿来他自己的保险箱，把手一挥说道：“听着，先生们，这些年轻人都是好样的。如果他们想借更多的钱，我要求本银行毫不犹豫地借给他们。如果你们想更保险一点，这里就有。想拿多少就拿多少。”

我由衷地感谢斯蒂尔曼·威廉特先生对我的帮助，他的话以及他的行动使我得到了更多的信任和支持。由衷地感谢上帝，让我一次又一次地渡过难关。

每一次投入战斗，都必须有雄厚的资金支持才行，否则是无法取得成功的。我努力保证我的手里总是拥有足够的备用金，因为就凭那些比人雄厚的资金，我就可以在许多竞争场合取得胜利。我还清楚地记得我有一次在危急之中得到银行的鼎力相助，迅速买下一家炼油厂的经过：

这事需要好几十万——而且要现款，证券行不通。我大约是在中午时分得到的消息，还得赶上3点那班火车。我跑了一家又一家的银行，请求我第一个见到的人——不管是总裁还是出纳——能弄到多少就为我准备多少，告诉他们过一会儿就来提钱。我跑遍了城里所有的银行，接着又跑第二圈去取钱，一直跑到弄到足够的数目为止。我带着这笔钱上了3点的火车，做成了那笔买卖。

这件事让我更深地明白，要在紧急的关头处理好问题，必须在平时同各大银行保持长期的信任关系。



02/07/1869 多云

今天，石油开采商们在石油城开会成立了“石油生产商联盟”，旨在维护其自身权益。

现在国内的局势对整个石油行业都非常的不利。

工业革命改变了南北战争后的美国，它引起了通货膨胀，使全国充斥着商品，供应的增加又引起了价格下跌和通货紧缩。总的来说，经济在这一时期里得到了巨大的发展，但也免不了变化莫测的萧条。大批大批的投资者为唾手可得的利润所吸引，纷纷扑向这片充满希望的新大陆，结果却发现由于过度生产使产品严重过剩，投资无法收回，在新兴的产业里更是如此。这是因为人们缺乏经验而无所顾忌、不计后果地扩大生产规模。就比如石油业，补锅的、裁衣的和扶犁的小伙子们都涌向这里，渴望得到巨大的利润。

由于所有商品的价格都起伏不定，原油的价格变得格外不稳定。石油业依赖的是寻找深藏地下、无法看见的资源，因而成了一种前景叵测、令人伤透脑筋的行当。每当有个幸运者打出一口自喷井，他的好运气就会把油价压低。1865年，采油人开始在油井深处引爆火药，以便采到更多的原油，这使得原油供应更为过剩。南北战争后的头一两年里，大量涌出的石油使油价下滑到每桶2.40元——1864年每桶能卖到12元——迫使石油生产商们考虑建立一个卡特尔来支撑油价。对于我们从事炼油业的企业，如今也陷入了同样的困境。高额的利润和极低的初期成本，使炼油业很快就变得人满为患。

整个石油业出现了普遍衰退的状况。炼油价格的下跌，对于消费者来说是福音，但对我们来说却是灾难，原油与成品油之间的利



……第一辑 (1853~1874年) ……

171

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……
第一辑 (1853~1874年) ……

172

润幅度几近于零。因为投机行为泛滥，炼油业的规模已经过分庞大。约有 90% 的炼油商的经营都在亏损，面对这个希望渺茫的绝境，考虑到整个行业行将毁灭，我们在克利夫兰的主要对手约翰·亚历山大提出以原价十分之一的价格向我们出售股份。更糟糕的是，石油市场并没有按照自我调节机制进行自我修正。开采商和炼油商没有按照预期的数字停止生产，这使我开始怀疑亚当·斯密理论中的那只看不见的手是否能起作用：这么多的油井在冒油，使价格不断下跌，可他们还在开钻。整个石油业陷入了过度生产的全面危机之中，而且一时看不到转机。

我开始担心自己经过这些年的努力得到的财富会付之东流，但我觉得现在应该做的是从灾难中寻找机会，仅仅感叹自己的命运不济是毫无用处的。我彻底的研究了当前的形势，我发现自己作为炼油商所取得的个人成就正受到全行业溃败的严重威胁，但并非完全没有解决的办法，因此，我们现在应该为找到这个彻底解决问题的方法而努力。如果我们不仅仅着眼于自己的公司，而是把整个石油业看做一个巨大而且相互关联的机制来考虑战略联盟和长远计划等问题，还是有解决的希望的。

我想在石油界掀起一场“变竞争为合作”的运动。我已经确定造成目前这种局势的罪魁祸首是炼油业的过度发展，它招致了可以称做是毁灭性的竞争，要想让这个难以控制的行业重新有利可图并能持久发展，就必须驯服它，给它立下规矩。我正在构想建立一个庞大的卡特尔，这样就可以降低过剩的生产能力，稳定价格，使这一行业趋于合理化。其实一些石油开采商早就实行过类似的方法了。在南北战争期间，那些人就组建了“油溪联合会”来控制生产，拍

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

高油价。这一次的“石油生产商联盟”也是一样的。

为了实现这个构想，我们需要大量的资金，因为要建立规模经济要靠资金，建立现金储备来应付衰退要靠资金，提高效率还是要靠资金。而且，要买下那些造成生产过剩的和行业混乱的炼油厂，我们也需要大量的资金。现在对于我们来说，最棘手的问题就是如何既能追加大量的资金而又不丧失控制权。我们必须看到，增加资金很可能会让我们面临丧失控制权的危险。

我和弗拉格勒曾经讨论过这个问题，得出的结论是组建股份公司，这样就可以向我们所选定的业外投资者销售股票，筹集大量的资金，却丝毫不会影响公司原来的控制中心。我希望最好由几位智囊来考虑这件事情，我想让弗拉格勒主要负责。

现在，国内已经有许多州通过了法律，允许商家组成股份公司。可是有一点让我担心，就是美国公司不能在其所注册的州之外拥有资产。我们必须想办法解决这个问题。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



09/24/1869 阴

黑色星期五!

杰伊·古尔德和吉姆·菲斯克试图操纵格兰特总统的货币政策，从而控制黄金市场的阴谋彻底破产，在金融界造成了巨大的恐慌，毁掉了华尔街上足足十几个交易行。这种恐慌心理也不可避免地蔓延到了其他行业，石油业这个领域也令许多有名望的企业家裹足不前。我永远无法忘记我的计划是如何被无情地嘲弄为“徒劳无益之举”的，有些自以为精明的商人还告诫我说，和我的计划相似的建立“五大湖区船运卡特尔”的举动早已落空。有位年老资深的金融家警告我：“这项实验不是获得巨大成功就是落得个一败涂地。我知道，那是一条令年长和较为保守的商人望而却步的道路。在他们看来这样做极不慎重，几乎是疯狂的举动。”

但这些怀疑是不可能动摇我的决心的，与其坐以待毙，不如采取行动，我一定要用事实来证明他们的说法是错误的。尽管我们面临着整个石油业历史上最严峻的金融形势，尽管这整个行业几乎毫无秩序，但我决不畏缩，我渴望一种新的秩序。



……
第一辑
(1853~1874年)
……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/10/1870 晴

安德鲁斯、弗拉格勒和我的合伙公司撤销了，取代它的是联合股份公司，起名为标准石油公司，我们是在俄亥俄州注册的这家公司，我任总裁，我弟弟威廉任副总裁，弗拉格勒任干事兼财务总监。

该公司的名称“标准石油公司”不但与下属的标准炼油厂一致，而且表明公司生产的煤油具有统一标准的品质，这会给我们的消费者更加良好的印象，让他们感到放心，以前有许多消费者害怕油质不纯发生爆炸，而这样的名称则会消除他们的各种担心。

该公司的资产为 100 万元，现在美国还没有一家企业在组建时就拥有这么大的资本。它像是一个小型的王国，控制了美国百分之十的炼油业务，还有一家油桶制造厂，几座仓库，运输设施和一组油罐车。这个新的企业让我感到兴奋，我想，总有一天，所有的炼油和制桶业务都要归我们标准石油公司。

公司组建条例是由弗拉格勒负责起草的，尽管他没有学过法律，但还是承担了这个任务。文件使用的纸张一点也不花哨，只是一般的公文纸，上面也没盖那么多印章，但是这张纸却意义非凡，它赋予了标准石油公司经商的权利，而且由于这种经济实用的举措，还吸引了许多投资者。

我为新的公司制定了一个特殊的决策，就是公司的主要负责人不领取工资，只是从公司股票升值和红利增加部分中提成，我认为，这样做能激发大家工作的积极性，使大家把公司的利益和自身的利益结合起来，从而更加努力地工作。

我们的公司设在公共广场旁一座名叫库欣大楼的四层楼房中的



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

175

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一輯 (1853~1874年) ……

一套办公室里。这办公室很朴素，甚至有点儿不起眼。我和弗拉格勒共用一间办公室，办公室布置得很庄重：一张黑色皮沙发，四把黑色核桃木椅子，靠背扶手上雕满了花纹，还有一个冬季取暖用的壁炉。我觉得这样的布置很好，因为没有必要用办公室里的装饰来炫耀自己的买卖如何兴隆，我不想引起不必要的好奇心。

我是标准石油公司的最大股东，并且希望能够有机会继续扩大自己的股份。在1万份原始股中，我占2667股，弗拉格勒、安德鲁斯和我弟弟各持1333股，斯蒂芬·哈克尼斯占1334股，原来公司的合伙人平分了另外1000股，还有1000股给了公司的一个外部投资者奥利弗·詹宁斯，他是威廉的妻弟，是个爱冒险的人物，他曾在淘金热期间去了加利福尼亚，向陶金者出售各种用品，还赚了不少钱。

标准石油公司的成立，是我长远计划的第一步，至少现在在我看来，这一步迈出的还是很成功的。



07/26/1870 大雨

我们的公司运转得基本正常，只是它并没有吸引很多富有的投资者前来投资，也没有出现门庭若市的场面。不过我不认为这是公司运营或管理制度的原因，而是因为现在的确不是个投资的好时机。

但我巡视了一下我们的战场，这里既有危险，又有机会。我发现了一个最好的出击位置：在我们的门口就有 26 个炼油商是我们的竞争对手。我认为我们的战略应该是：先征服战场的一部分，加强自身的战斗能力，然后迅速行动，开始下一轮的征战。

我想那些炼油商开始一定会有很强烈的抵触情绪，但这对他们来说是一场大手术。手术自然会有痛苦，但从长远来看，这对他们是好的。尽管他们会失去原来的控制权，可是仅仅拥有一个小规模的控制权又有什么用呢？它们早晚会因为混乱的秩序和恶化的市场状况而无法生存。如果他们顽固地想把那点可怜的控制权把持到底，我不知道除了用“目光短浅”还有什么词汇能形容他们。我的计划可能会导致他们对我的憎恨，但我决不会因此而放弃，总有一天他们会知道谁是这整个行业的拯救者，也会知道他们的错误就在于他们曾经阻挡了一个拯救者的正义之举。



……第一辑 (1853~1874年)……

177



11/30/1871 小雪

今天，我和弗拉格勒在纽约的圣尼古拉斯饭店会见了沿湖铁路公司克利夫兰油溪支线的总裁沃森。

沃森向我们透露了一个重大的秘密。宾夕法尼亚铁路公司的统帅汤姆·斯科特提出了一项大胆的计划。他提议由三家最大的铁路公司——宾夕法尼亚铁路，纽约中央铁路和伊利铁路——同一些炼油，特别是标准石油公司——结盟。为了实施这一计划，斯科特事先拿到了一份成立空壳企业组织的特许执照，该组织有一个毫无特色、容易引起误解的名称：改造南方公司。南北战争后，宾夕法尼亚立法机构通过特别法案发放了几十个类似的执照。这些以改造为名的公司拥有广泛而界限含混不清的权力——其中包括可以在宾夕法尼亚以外的公司持股。宾夕法尼亚铁路公司特地买下这类具有法人权利的文书，时不时用它们做交易，以换取利益。

根据所提协议的条款，铁路公司将所有的炼油商大幅度提高运价，但入伙改造南方公司的炼油商可以享受数量可观的折扣——最高可达原油和成品油运费的 50%——这样，他们相对于对手的竞争能力便能极大地增强。协议中还有一个令人震惊的新条款，就是改造南方公司的成员还能从竞争对手货运上得到“补偿”——也就是说，其他炼油商每运 1 桶油，铁路公司就得给改造南方公司成员一定的折扣。比方说，如果标准石油公司把货物从宾西法尼亚运到克利夫兰，每运一桶油可得到 40 美分的折扣，同时还能从其他竞争对手从宾西法尼亚运到克利夫兰的每一桶油上再得到 40 美分！这种补偿事实上是一种空前残酷的工业竞争手段，它将导致改造南方公



……
第一輯
(1853~1874年)
……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

司成员和其他炼油商之间成本上的巨大差距！这将使一部分炼油商获得惊人的好处，却导致另外一些炼油商濒临破产！根据另一项规定，标准石油公司和其他改造南方公司名下的炼油商可以获得有关对手所运石油的全部详尽资料——要知道，这些资料可是用低价打击对手的无价之宝啊！

我想，宾夕法尼亚铁路公司很可能与匹兹堡和费城的炼油商们结成同盟。匹兹堡和费城的炼油商们在运费问题上总是俯身屈就于宾夕法尼亚铁路公司，他们对斯科特简直是毕恭毕敬，惟命是从，只要在石油运费上给他们好处，让他们干什么事都行。所以，我们必须尽快采取行动，在这中间维护我们公司的权益，以免受到不应该的损失。



……第一辑（1853～1874年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

12/15/1871 小雪

成品油的贸易状况在今年继续恶化。价格再度下降了 25%，我们的竞争对手已经有很多再也没有办法支持，一个一个地滑入了破产的泥潭。庆幸的是，我们的公司仍然会宣布分配一定的红利，之后可能还会有盈余。

但在这一年中，我们遇到了太多的风浪，我也不是完全都保持着像现在一样乐观的心情。我也曾丧失过信心，还卖出了我们公司的少量股份，那是我第一次那样的沮丧，我的弟弟威廉都痛惜地对我说：“你这么急抛出，连我都感到不安了。”我想我那样的做法一定影响到了威廉和其他同伴的信心。幸好这次低落的情绪很快就过去了，我希望这是我最后一次的失去信心，也希望我对公司的其他人造成的负面影响没有非常的严重。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/22/1871 晴

经过一段时间的精心策划，我们终于成功地收购了博斯特威克——蒂尔福德公司。这个公司是纽约一家主要的石油买主。在伊斯特河边的亨特斯波因特拥有许多平底船、驳船和一个大型炼油厂。因此，我们一直很看好这个公司，并有意将它收购过来。

原来的公司主人杰贝兹·艾贝尔·博斯特威克以前在肯塔基州做过银行家，经营过棉花和谷物，还卖过圣经。他也是个虔诚的浸礼会教徒，这让我与他的合作更多了几分彼此的信任。有人说他做生意时严肃得近乎死板，宁要公正不讲感情。但我并不觉得这是什么缺点。买下这个公司一直是我的愿望，但更令人兴奋的是，同时我还在关键的时刻得到了一个老练的收购代理商。由于强大的辛迪加把过去把持着交易的单个投机商们甩到了一旁，石油价格此时正由宾夕法尼亚州各交易所来确定。因此，得到这样一个收购代理商对我们来说是极有帮助的。

我把这个公司重新命名为J·A·博斯特威克公司，名义上它是独立于标准石油公司的。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

01/01/1872 晴

今天，我们公司的执行委员会做出了一个重要的决定，就是收购克利夫兰以及其他地区的炼油厂。这一决定主要是出于防备日后出现各种混乱的变故的目的。我们把公司的资本从 100 万元扩至 250 万元，并且还要继续将其扩大。新股东中有几位是克利夫兰银行界的佼佼者，其中包括杜鲁门·P·汉迪、阿马萨·斯通和斯蒂尔曼·威特。还有一位令人感兴趣的新投资人是本杰明·布鲁斯特，他是普利茅顿殖民地的创建人布鲁斯特长老的直系后裔，是和奥利弗·詹宁斯在加利福尼亚淘金潮中一起发的财。

在这个经济跌入谷底的时期，召集到如此多而且强有力的管理者和投资者是相当不容易的。萧条的经济气候丝毫没有减弱我的信心，反而更加坚定了我的信念。我们收集到的情况使我们坚信：扩大我们的炼油业并且着手吸收合伙人加入我们的炼油业将会对整个石油业起到保护作用。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



01/16/1872 多云

我们和宾夕法尼亚铁路公司的统帅汤姆·斯科特达成了交易，我们是在秘密的情况下进行的。在我看来，这项交易无论如何都是有些讽刺性的。这家公司曾经威胁说要把克利夫兰的炼油中心的地位抹掉，并且还因此促成了我们与伊利铁路公司和纽约中央铁路公司联盟的巩固，而现在我们却能与他们达成交易。

从我个人来讲，我并不喜欢斯科特，他也许是我国铁路业中空前绝后的、最有统治欲、最独裁的实力人物。和许多铁路公司总裁一样，斯科特也是在南北战争时期确立自己的声誉的，他确保了连接华盛顿和北方的铁路线的畅通，并被任命为作战部长助理。必须承认的是，斯科特精明强干，胆识过人，他留着又长又卷的络腮胡子，经常戴着一顶大大的毡帽，显示出一副大权在握的气派。我对此不以为然。

尽管如此，生意归生意，我早就准备好了同这个家伙打交道。当他主动提出合作意向的时候，我不但没有拒绝，还做出了欢迎的姿态。因为自从沃森向我们透露宾夕法尼亚铁路公司的计划时，我们就打算插手这件事了。我们也没有亏待沃森，公司增资时，还给了他 500 股。

我们成了改造南方公司的成员，并且与其他成员一样，发誓为这项计划保守秘密。由于这个集团把油溪和纽约的炼油商排除在外，我们便毫无争议地成了集团中的主力。在公司发行的 2000 份股份中，四分之一以上是由我和我弟弟威廉，以及弗拉格勒把持的，加上杰贝兹·博斯特威克和奥利弗·佩恩的股份，我们的人实际上就控



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

183

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1853~1874年) ……

184

制了这 2000 股中的 900 股，沃森任改造南方公司的总裁，持 100 股，同时又由于他是我们公司的股东，这样就使我们克利夫兰炼油商在这个集团中拥有的势力超过了来自匹兹堡和费城的成员。这正是我们所希望的。

其实铁路公司向我们提出这样优厚的条件是有原因的。它们也可以在这样的结盟中获得相当大的利益。首先，在此之前各家铁路公司兄弟阋墙、大打价格战，结果弄得运费急剧下降。铁路公司也同石油生产商一样，急需有人对它们之间的纷争进行仲裁，使它们不再受自相残杀之苦。事实上，改造南方公司的根本所在就是要由我们替三大铁路公司“把一碗水端平”，保证每家公司都得到预先确定的石油运输份额：改造南方公司成员石油运输量的 45% 由宾夕法尼亚铁路公司承担，27.5% 交给伊利铁路公司，另外 27.5% 则属于纽约中央铁路公司。除非铁路公司对石油业拥有更大的控制权，否则他们无法进行必要的业务划分以防止竞争性减价。而我们将成为它们公认的裁判并努力以公平无私的方式管理它们的联营业务。如果我们炼油商之间进行更大规模的合并，使经营趋向合理化，铁路公司同样有利可图。还有一个促使他们同我们达成协议的因素是：我们已经开始拥有上百辆油罐车，而油罐车今后将长期处于供不应求的状态。

事实上，为了寻求行业统治地位，加入改造南方公司也是我们的重要一步。现在，无论是炼油商还是铁路公司，都在生产能力过剩和自食恶果的价格战中拼命挣扎。而我最希望做的，就是能够在解决铁路部门问题的同时解决石油业自身的问题，在石油业和铁路业之间建立一个双重的卡特尔组织。而在改造南方公司中，我们就

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

可以做到这一点。另一方面，由于我知道自己想要什么，也知道铁路公司要得到什么，这在很大程度上提高了自己讨价还价的能力，因为我会提出对双方都有利的条件。虽然是对手，但我并不想毁掉铁路公司，而是要帮助它们发展壮大，因为这一切对于加强我们自身的地位都会有很大的帮助。在我和我信奉的上帝看来，这是极好的合作。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

03/10/1872 多云

事态居然到了这个地步！

就在我们这些合作者起草并签署最后合同的时候，关于运费即将飙升的流言开始在宾西法尼亚传开。2月22日出版的《石油中心纪事》隐晦地提到了一个“有关某些铁路公司和炼油商联手密谋大规模控制本地区原油和成品油采购与运输的传言”。不过这仅仅是一种猜测，我们尽力不漏任何风声。

但是确切的消息还是在几天以后泄露了出去。

当时沿湖铁路公司在当地的货运代理匆匆忙忙赶去看望奄奄一息的儿子，把工作交给一个下属负责，而那个人不知道新运价尚未实行。这个小职员向外部炼油商公布了由改造南方公司制定的新运价。2月26日，目瞪口呆的油溪人在各家晨报上看到运价在一夜之间对所有的人都翻了一番——当然这个“所有的人”不包括我们“改造南方公司”的成员。

泰特斯维尔或石油城的炼油商们陷入恐慌，在他们眼里，好像看到的不是新的竞争威胁，而是一份死刑的执行令。于是他们采取了极其不冷静的做法。他们放下手头的工作涌上街头，吵吵嚷嚷地谴责这一行为。“整个油区到处都是各种各样的传闻，”“人们聚集在一起表示抗议和谴责。”2月27日晚上，3000多人冲进了泰特斯维尔歌剧院，他们挥舞着标语，上面写道：“打倒阴谋家”、“决不妥协”、“决不放弃！”，我们全都被贬斥为“妖魔”和“四十大盗”。演讲最慷慨激昂的大概要属一个叫约翰·阿奇博尔德的小个子年轻炼油商了，他是一个巡回牧师的儿子，喜欢玩牌酗酒。当初彼得·沃森曾试



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

图规劝他加入改造南方公司，却被他怒气冲冲地回绝了。如今，他对人们说：“我们已经面临巨蟒的攻击，但我们决不退缩。”“我们相信，这在我们行业是不言而喻的，”“这是绝望的人的最后一次决战。”阿奇博尔德被选为新的石油生产商同盟的干事后，他们同意对改造南方公司的成员采取报复措施、逼我们就范：拒绝向我们出售原油，只卖给油溪一带的炼油商。

在这一片狂乱的呼喊声中，愚昧的市民也组织起一支流动的抗议小队伍，他们在城镇间穿梭，组织火炬集会，呼吁支持者加入他们的行列。3月1日晚上，炼油商和开采商们齐聚石油城的歌剧院，召开了另一场闹哄哄的集会。有个引人注目的演讲人是年轻的开采商小刘易斯·埃默里，他支持阿奇博尔德的提议，把现有的开采量减少30%，并且在30天内暂停钻探。集会结束前，足有1000多人做好准备，打算去包围哈里斯堡州议会，要求改造南方公司改变做法。

这些无知的家伙以为这样就可以解决他们认为是问题的事情，可是我不相信他们能真正的做些什么。没有人可以动摇我的想法，这也是上帝的安排。

在这种充满火药味的气氛里，《石油城钻井报》每天在头版上用黑框登出一份“黑名单”——彼得·沃森，接着是我和其他6位董事。每天还加上一条煽动性的新标题，如“请看‘巨蟒’令人发指的丑恶嘴脸”，等等。我想就是在这种狂乱的情绪中，世人第一次记住了我的名字。那些在生意上竞争不过我们的家伙更是趁火打劫，他们总是把我单独拿出来加以羞辱，有家报纸还给我戴上了“克利夫兰的墨菲斯特”的头衔。当他们知道了我在改造南方公司的核心地位时，破坏分子便在蓝色的标准石油公司油桶上画上骷髅和交叉



……第一辑 (1853~1874年) ……

187

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



.....第一辑 (1853~1874年).....

188

的骨头。我们公司在油溪的两个雇员约瑟夫·西普和丹尼尔·奥戴必须躲在办公室里防备大肆抢劫的暴徒。“局势非常紧张，”西普说，“我有些朋友甚至不愿和我在街上说话，生怕被人看到。还有暴力威胁，一个叫约翰·W·琼斯上尉的大开采商叫大家来烧毁我们公司的油罐。”破坏分子还袭击了铁路公司，砸毁油罐车，把里面的油倒在地上，甚至拆毁路轨。当地的一位律师塞缪尔·C·T·多德说，如果抗议活动毫无约束地发展下去，“在韦南戈县连1英里的路轨都剩不下。而我还是在坚持衣着整洁地去教堂做礼拜。

我相信上帝会惩罚这些无理的做法。

他们以为这样就可以阻止我们的发展，改变我的想法，但是他们完全错了，我更加坚定了自己的看法：油溪是一个由无赖和冒险家组成的下等社会，需要有一位强有力的人来管理。我们的公司是一个井然有序的组 织，而那些采油商则是一帮粗野、容易冲动的家伙，只要有人一声号令，就会冲进场子乱杀一气。

我的门口总是有很多记者等着听我说些什么，可我觉得没有必要去解释我的行为，所以我拒绝见他们。我认为这样的最好还是保持沉默，弗拉格勒一开始还对记者说我们公司的对手是“一小撮火暴脾气的家伙。”但我阻止了他，他也就没有再加评论。我认为如果我们能对批评不置一词，就会让人觉得我胸有成竹，为人刚正不阿。我一向愿意平静地忍受种种诽谤，我与上帝交流，我可以把所有别人的议论都置之度外，我在小的时候就懂得不去理会邻居们那些关于我父亲的谰言。我专注于我的目标，所以必须不去理会这些会让我分神的东西。谁都可以指责我，也可以攻击我，但没人可以阻止我走自己的路。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

我的同事有的已经开始惊慌失措，但我对自己的判断力有信心，我还是坚持自己的立场。在最困难的时候，我也会靠自己去实现更高的目标。我明白，自己的行动一开始会被目光短浅的人们所误解，所抵制，但我相信，自己思想中所包含的真理和力量将最终取得胜利。



……第一辑（1853～1874年）……

189

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/17/1872 晴

石油开采商禁止向改造南方公司的成员出售原油，我对此并不担心。然而，他们自分为 16 个区域，每个区域都有一个委员会，负责阻止向我们出售原油。开采商们骑着马在月光下巡视油溪，以防有人偷偷开采，破坏他们的行动。同时，开采商们也忙于在法律方面展开攻势，他们去哈里斯堡游说议会废除改造南方公司的特许证，并向美国国会提交了一份像卷轴一样的请愿书，足有 93 英尺长，要求对全行业进行调查。对于新闻界我一直保持着沉默，开采商们却分发出 3 万份关于改造南方公司事件的辩论性小册子，用他们的话说，是为了“诚实的人们了解并避开那些自由贸易的敌人。”

他们把我们称为“敌人”。禁运给我们的经营带来了严峻的考验，90% 的雇员必须临时下岗，炼油厂里留下的人只是在撑着空架子。但我仍在坚持，仍抱有希望，我知道我方还没到非上报纸不可的地步。我们了解了一些大多数人可能并不知晓的事情，无论怎样，我们清楚自己的想法，这些想法是正确的，而且只能是正确的。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

03/18/1872 多云

我们犯了一个巨大的错误，就是忽略了纽约的炼油商，这些人同油溪的炼油商们站到了一起，向铁路方面施加压力，纽约炼油商任命了 32 岁的亨利·罗杰斯执掌他们新成立的联络委员会，此人看上去温文尔雅，但带着一股年轻海盗般的炯炯目光和自信的神气。

今天，他同汤姆·斯科特在费城饭店会谈。斯科特居然承认改造南方公司的契约有失公正，并且提出同以前被排除在外的纽约和宾夕法尼亚的炼油商做一笔类似的交易。斯科特想走回头路去谋求和平，但我是绝对不会妥协的。在这种时候我并不想表现出一种对这项事业不可动摇的责任感，但是我还没有想过要半途而废或撒手不管。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

03/20/1872 晴

石油业一片混乱，形势一天比一天糟糕。石油产量有可能打破记录，使价格保持低迷，我想应该趁机抢占尽可能多的产业份额，出于自卫，我们必须这样做。也许市场会自动淘汰那些弱小的炼油商，但那不知要等到何年何月。换了别的商人也许会从不堪一击的小公司下手，轻而易举地取得胜利，我的方法却与此相反。我认为如果能首先打垮最强劲的竞争者，就会造成一种巨大的心理影响。我的主要竞争对手是克拉克-佩恩公司，征服该公司能使我感到特别地满足，詹姆斯·克拉克是我刚起步时的合伙人之一，当时我们之间曾有一点矛盾，而现在他的明星炼油厂对我有巨大的吸引力。这家公司在克利夫兰很有声望，奥利弗·佩恩上校毕业于耶鲁大学，在南北战争中被授予上校军衔，是政治家亨利·B·佩恩的儿子。他十分富有，住在欧几里得林荫大道一幢大宅子里，祖上是创建克利夫兰的几个家族之一。这个年轻的单身汉身板笔直，一副军人气质，待人态度冷漠但彬彬有礼，许多人觉得他自命不凡，弗拉格曾开玩笑地称他是“上帝的亲戚”，然而我直觉得他是一个坚强、能干的盟友。

去年年底，我曾经邀请佩恩到一家设在克利夫兰的银行接待室里见面，他是我中学时代的老朋友了。我向他大体描述了自己的计划，即在标准石油公司的管理下建立一个庞大、高效的石油产业。我向佩恩交代了标准石油公司即将增资的情况之后，直截了当地问道：“要是我们能在数额和条件方面达成一致，您是否打算入伙？”作为克拉克-佩恩公司的最大股东，佩恩上校表示有保留的赞同，



……第一辑 (1853~1874年) ……

192

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

但是他想在出售他的公司之前先查看一下我的账本。那天下午，佩恩在翻阅标准石油公司的账簿时，为我们丰厚的利润所震动，他被铁路方面的运费折扣和公司高效的业务运营情况所打动，急不可待地告诉我，“我们找评估人来算一下，看看我的工厂值多少钱。”佩恩同他的合伙人商谈之后，同意以 40 万美元价格出售他的炼油厂。我很清楚他们的要价偏高，但我无法抵御这份合同的诱惑，这将使我在 31 岁时就能取得世界上最大炼油商的地位。我不喜欢詹姆斯·克拉克，向他表明标准石油公司不欢迎他，但希望佩恩加盟，现在，佩恩已经同我和弗拉格勒使用一间私人办公室了。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

03/25/1872 晴

今天，罗杰斯所代表的集团同开始动摇的铁路公司官员们举行会谈，会谈是在伊利铁路公司的办公室里举行的，它设在纽约富丽堂皇的大歌剧院中。我和沃森听说后马上赶到了那里，他们却把我拒之门外。

会谈的结果更加令人气愤：铁路公司居然同意废除改造南方公司的合约，停止实行折扣和补偿，对所有的货主实行统一运价。

这些懦弱的家伙居然这么容易就妥协了，让我们的计划都化成了泡影。



……
第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

04/02/1872 晴

有人说我使用威逼的手段，上帝知道我并没有那样做。改造南方公司是一个主要的因素，我一向保持着友好和礼貌的态度，在谈判中从来不提改造南方公司。有几个竞争对手声称，是我组织了一出可怕流言的大合唱，四处宣扬同铁路方面达成的秘密协议，我真佩服他们的想像力，将这些传闻添油加醋。事实上，并不是我将克利夫兰的炼油商们弄得惊慌失措的，他们简直是一派胡言，那些炼油商中的绝大部分已经被日益激烈的竞争压垮了，只能眼睁睁地看着自己走向灭亡。出于这样的考虑，能有机会把炼油厂卖给我的公司，把股票换到手，对他们所有人来讲，简直是上帝的恩赐。我敢断言，要是没有标准石油公司，这些炼油商只有破产。

有几个克利夫兰的炼油商声称我曾经直接威胁过他们。比肖普-海塞尔公司的约翰·H·海塞尔告诉我说他不怕我。我对他们的回答是：“你不必担心自己的双手会被人砍掉，但你的身子会受罪的。”我很少像这样粗暴的对待炼油商，因为这不利于实现我的目标。我宁可同对手促膝而谈，拍拍他们的肩盖，或是打着手势，用极其诚恳的语气，竭尽全力说服他们。我对自己的事业充满信心，也比任何人都更加了解这个行业，比任何人做的生意更大。我希望我的标准石油公司听上去像个慈善机构，或者像个善悲为怀的天使，是来拯救那些落难的炼油商的。我对那些弱小的弟兄说：“我们是来接过你们身上的担子，发挥你们的能力，帮助你们再展宏图的，让我们团结在一样，在合作的基础上建设一个宏大的事业。”在克利夫兰这里，我们处在一个不利的位置上，所以我一直努力说服他们支持这个计划，与标准石油公司做对的人都是鼠目寸光，愚不可及，他们不知道，一旦持有我的公司的股票，他们就什么都不缺了。



……第一辑 (1853~1874年) ……

195



04/08/1872 小雨

我电告了石油开采商们，改造南方公司与铁路方面签订的合同一概无效。但我绝不会承认那些说我想毁灭石油业的无稽之谈，我完全是想通过大家共同的努力来确保油价稳定，从而给投资带来恰当的回报。那些开采商们的愤怒实际上是出于嫉妒和虚伪，他们坚持认为运费折扣是错误的，除非也让他们享受同样的折扣。

最让我迷惑不解的是，人们竟对一个有名无实的公司如此大惊小怪。在改造南方公司计划的名义下，实际上一批货也没运，也从来没有得到过任何折扣或补偿。也许是人们太容易相信煽动者了。



……第一辑 (1853~1874年) ……



08/09/1872 晴

我一直认为在收购那些陈旧落伍的工厂时，我付给他们的是合理的价钱，虽然有些失败的业主认为那是一粒苦得难以下咽的药丸。事实上，他们的工厂一直在赔钱，至于工厂商誉，我认为那也值不了几个钱。要是一家炼油厂无活可干了，它连一条船或铁路设备都不如，因为这些东西还能用在其他方面。很多人认为我接手工厂的做法很不正常，因为我没有继续经营下去，而是把工厂关掉，削减过剩的生产能力。我买下的许多炼油厂都是些陈旧的垃圾，只配拖到废铁堆里去。

石油大战把克利夫兰弄了个底朝天。许多人在这之前从炼油业轻轻松松地发了财，在欧几里德大道上建起了富丽堂皇的大宅子，却转眼间发现自己破了产，被逼无奈卖掉了公司。一部分人把自己的灾难归咎于我，上帝知道我是多么无辜，他们没有看到，市场早晚会迫使那些亏本的厂家关门大吉，我所做的也许只是加快了这一进程。上帝可以证明一切，我把上帝视作自己的盟友，视同标准石油公司的一位给我带来大量财富的荣誉持股人。我相信赚钱能力是上帝赐予的天分——就像艺术、音乐和文学天赋、当医生护士的天分、当记者的天分一样，这种天分通过尽我们所能的培养和运用来服务于人类的利益。既然拥有了上帝赋予的天分，我相信我们职责就是赚钱，赚更多的钱，然后听从良心的派遣，用我所赚的钱为我的同胞的利益服务。



……第一辑 (1853~1874年) ……

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's

01/04/1873 多云

我决定终止协议。这项协议是上个月 19 日，我与原油生产商们在纽约第五大道饭店签署的所谓泰特斯维尔条约。这项协议规定，炼油商协会答应以每桶 5 元的价格从原油生产商协会购买原油——几乎是现货市场价格的 2 倍——条件是对方严格限制原油产量。这项协议的签订酝酿已久。去年夏天，在石油生产商协会的支持下，大家同意暂停进行新的油井钻探的稳定原油价格，一度还呼吁全面停止生产。生产商们彼此威胁恐吓，严厉惩治不肯合作的厂家，放火烧毁他们的油井，或是用大锤砸碎他们的抽油泵。石油业中的原油生产部门聚集了成千上万海盗似的、脾气火爆的投机分子，要把他们组织起来远比组织那些集中在几个城市里的更为理智的炼油厂主困难得多——我一度认为这一点给了我一个决定性的优势。

只要能在原油和成品油之间维持足够大的价差，我就不会反对原油生产商限产抬价的举动。在油溪一带，我想人们是误会了我的意图，他们认为我为了降低油价要把钻井公司逼到绝路上去。实际上，当时我已经准备好与一个强有力的原油生产商卡特尔做笔交易，条件是对方限制原油的产量，我一直认为这个协议破产的原因不在于我，事实上也的确如此。因为原油生产商无法在内部实行这个规定。他们不仅没有限制原油的产量，反而想方设法地扩大产量，这种大规模的欺诈行为把原油市场的价格打压到只卖 2 元一桶。一些没有加入协会的小型采油企业则利用这个条约以低于大企业的价格出售原油。他们不守信用、不可信赖、管不住自己身上那种疯狂的无法控制的因素，它会在半夜溜出来把油泵打开，好在鸟儿报晓之



.....
第一辑 (1853~1874年)
.....

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

前就把油抽出来。这种行为使我更加瞧不起原油生产商，他们使石油业又一次陷入供大于求的困境。我责备那些不遵守协议的产油企业说：“你们没有履行自己的义务——你们没有限制原油供应——这个地区现在生产的石油比以往任何时候都多。”我对他们感到失望至极。尽管目前我的公司每年运出大约 100 万桶成品油，每桶赚 1 元左右，然而，公司的根基依然不稳。我逐渐明确一个信念：自发性的协会组织不会以我所需要的速度、一致性和效率运转。我们已经证明原油生产商协会和炼油商协会全都靠不住，我此时已对徒劳无益的联盟完全失去了兴趣，整个石油业应该直接掌握在标准石油公司手中。这个想法是我提出来的。尽管随着公司不断发展壮大，有些人在企业巨大的规模面前退缩，提出反对意见，但我仍然坚持自己的想法。我想我应该采取些行动了。



……第一辑 (1853~1874年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

06/24/1873 晴



.....
第一辑 (1853~1874年)
200

有些人就是万能的上帝也拯救不了，因为他们不想得救，他们就想继续为魔鬼服务，坚持他们那些邪恶的做法。在猖獗的欺诈和搭便车现象面前，我无计可施。我不得不把炼油厂主们召集到纽约的萨拉托加斯普林斯，宣布取消匹兹堡计划。过去的一年多时间，我们一直在为这个计划而努力。自从摆脱了改造南方公司风波和同克利夫兰各炼油厂之间的激烈斗争后，我甚至并没有停下来喘口气。换上别人可能会采取措施巩固已有收获，然后再谨慎地进行下一步行动。或许是我太急于求成，不合时宜的改造南方公司曾经让我一度陷入进退两难的困境：由于克利夫兰的几家炼油厂付的运费与其他炼油厂相同，我们仅仅把原油运到克利夫兰就要付出每桶 50 美分的成本，然后还要再把成品油运到纽约；而泰特斯维尔的炼油厂则可以把油直接运到海边。去年 4 月份，弗拉格勒曾再次迫使沿湖铁路公司做出让步，但这仍然不能让我满意。由于位于匹兹堡的几家炼油厂也面临类似的运输成本过高的问题，我决定与他们联合，以采取一致行动迫使铁路方面给予新的折扣。然而，接下来的事实证明我当时的决策并不明智。我当时认为，既然油区不能容忍改造南方公司这样的小规模秘密集团存在，我就组织一个大规模的公开的炼油商联合体来与之对抗。

去年 5 月中旬——距离铁路公司解散改造南方公司仅仅过了 1 个月——我和弗拉克勒就到匹兹堡，去会见当地最大 3 家炼油厂的老板威廉·沃登、威廉·弗鲁和 O·T·韦林。之后，我俩又坐火车到泰特斯维尔，并且带去一份成立新的全国炼油商协会的计划，也就是

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

后来的“匹兹堡计划”。当时，我设想这个计划可以成立一个在中央董事会领导下的炼油商卡特尔，由中央董事会负责与铁路公司交涉，争取优惠的运费，并且通过分配炼油配额来维持成品油价格。为了避免授人于柄，我们欢迎所有炼油厂加入，但是总裁必须由我担任，这样才能使我们的利益得到保障。

尽管从理论上讲，全国炼油商协会接受所有的炼油厂参加，泰特斯维尔的炼油商们仍然认为它是换汤不换药的改造南方公司的翻版，当时的报纸也告诫采油商提防那些克利夫兰来的人。我明显的感觉到，在泰特斯维尔，人们很敬畏我。我像以前一样彬彬有礼，不露出丝毫痕迹，使对手放松戒备，从一个办公室到另一个办公室，安抚诚惶诚恐的炼油厂老板，我对他们说：“你们误解了我们的意图。我们不是来搞垮这个行业，而是来拯救这个行业的。”

在另一次大型公开集会上，匹兹堡计划在当地炼油厂主那里并没有达到预期的效果，但是我仍然有所收获，争取到了当地几个有影响的人，特别是我过去的对手，约翰·D·阿奇博尔德，我看好这个年轻人。在接下来的几个月里，我采用分而治之的政策，成功地把其他几个主要炼油中心的炼油商招募到我的匹兹堡计划中来，试图以此来孤立油溪的炼油商。但是没过多久，这个石油卡特尔就为几家厂子超额生产的欺骗行为所困扰。同时，有些投机取巧的炼油商没有加入这项计划，却在享受由它制定的较高价格，而又不受其生产配额的限制。那些声称被我的公司“排挤”和“搞垮”的人其实是在标准石油公司的大伞保护下生存。

在这段时间，大本营附近的问题也使我应接不暇。公司为了削减生产能力而买下克利夫兰那些破旧不堪的炼油厂后，许多卖方违



……第一辑 (1853~1874年)……

201

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1853~1874年) ……

反了契约，又买了新设备开起厂子来。我认为这些人回到炼油业是因为我已经显著地改善了市场环境，抬升了价格。更棘手的是，这些重操旧业的炼油厂主公开敲诈我，让我购买他们的工厂。这真是一段艰难的时期。匹兹堡计划的失败使我感到心灰意冷，也再一次使我下定决心，不再组建无法管理的公司联盟，而是实行彻底的兼并。

洛克菲勒日记

Johanna D. Rockefeller

10/09/1873 晴

原油价格暴跌至令人震惊的每桶 80 美分的低位，而且还有继续下跌的趋势。我很明白，一段时期的经济萧条已经开始了。上个月 18 日，令人生畏的杰伊·库克公司因在北太平洋铁路公司金融融资中遇到麻烦而倒闭。这起事件引起恐慌，导致一家股票交易所关门，许多银行接连倒闭和众多铁路公司破产。那一天被称作黑色星期四，预示着一场经济萧条即将到来。经济萧条将会加剧石油业的困难，这一点不容否认，但是我把经济衰退可以看做是实现宏伟蓝图的良机。为了抓住对手以低价出售企业的机会，我大幅削减公司的股息，以扩大公司的现金储备。炼油业在生产能力极度过剩的压力下步履维艰，尽管我们的标准石油业公司产量占据全行业的 1/4，也只能让 6 家克利夫兰炼油厂中的 2 家开工。尽管如此，我们仍然赚取了让人羡慕的高额利润。我相信，用不了多久，只要给竞争对手看看账本，就能轻易地把他们收至账下。届时，我们要展开的将是一轮全国性的兼并攻势。



……第一辑 (1853 ~ 1874年) ……



点评：1854～1874年



……第一辑 (1853～1874年) ……

没有人生来注定要成为一个成功的商人，美国有史以来的第一位亿万富翁洛克菲勒也不例外，也许在他成年之后，特别是垂垂老矣的时候，他的许多行为令一些人无法理解，甚至接受非议，但是如果仔细回顾他开始独立思考和创业的早期阶段就会发现，其实在面对商业竞争的时候，根本就没有所谓的天才，一个人不管出生时有多高的天赋，如果他在后天没有没环境塑造和影响他，没有若干个机会促进他，没有内在的一个强烈的愿望指导他，他根本无法在自己所工作的领域达到成功。而洛克菲勒无论是在学业上还是事业上都在告诉我们，一个最终的成功者不管取得了多少成就，他的创业期也是要由无数的挫折和错误判断组成进而不断促使他进步的，而洛克菲勒优于他人的地方就在于他乐于不断地对自己和环境进行反省和总结。

洛克菲勒的父亲对洛克菲勒成长的作用毋庸置疑，而从洛克菲勒自己对自己的剖白看来，无论父亲的优点还是缺点，对他的成长都是有益的。说句题外话，我们有些怀疑年轻的洛克菲勒在面对这些事，做出这些评价时是否完全出自真心，他也许会因为一些不愿意让别人知道，甚至连自己都不愿面对的心理阴影，才对父亲的行为以及这些行为对自己的影响不断逃避和美化，如果我们的推测是成立的，那么洛克菲勒在事业成功后所表现出的难以捉摸和善于伪装就不难理解了。他即便在欺骗自己的时候都显得那样条理清晰，

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

逻辑缜密，那么他的早年生活和自省的方式必定已经踏实地为他日后的秉性打下了良好的基础。

洛克菲勒的父亲老比尔在几个方面给年轻的约翰产生了深刻的影响，其一他作为一个爱钱如命的私人金融家，从小便给洛克菲勒灌输着追求金钱的思想，这种思想跟后来美国经济大发展时期形成的崇尚金钱的社会文化相辅相成，使金钱在洛克菲勒的心中占据着不可小视的地位；其二，他又是一个私生活很放纵的人，居无定所，也因此拖累他的家人，包括洛克菲勒，在美国北部多次跟他转转各地，他对于婚姻和家庭的不负责任，在当时的家庭观念仍很重的美国本土是极易在孩子心中留下阴影的，洛克菲勒后来对自己祖父和父亲的闭口不提和很早就产生的独立承担家庭责任的意识，与他跟父亲的这层关系是密不可分的；最后，尽管老比尔并非一个合格的丈夫和父亲，但是他绝对是一个合格的生意人和守财奴，他对待财富的一些手法潜移默化地影响和教会了洛克菲勒一些高明的技巧。洛克菲勒在晚年时还念念不忘，津津乐道。

虽然洛克菲勒上年纪之后喜欢提起他的母亲，并多次强调他母亲的坚忍和善良对他产生了多么大的影响，但是客观地说，洛克菲勒从母亲身上得到的影响要比他父亲的影响小得多，母亲给洛克菲勒的优秀遗传多半体现在他的性格上，顽强甚至有些偏执，坚忍并且勇于负责。另外有一点也不能忽视，那就是他外表软弱的母亲对少年时代的洛克菲勒在生活和精神上的依赖也促进了这个年轻商人的独立意志的产生。

当然对于洛克菲勒个人成长有里程碑作用的首度就业和首度创业是最不容忽视的，从洛克菲勒 16 岁起的这段经历，也许在很多那



……第一辑 (1853~1874年)……

205

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1853~1874年) ……

个时代的年轻人身上都能找到影子，从洛克菲勒的创业经历和他的心路历程也反映出，不管人们在迈出自己事业第一步的时候面临了多少挫折和意外，拥有一个良好的经常性的自我反省和自我规划的习惯总是最有用的。洛克菲勒在最初独立创业的时候，经常碰壁，因为他并不是一个有着雄厚背景的人，而他在工作的时候也有出现焦虑不安和失去判断力的愚蠢的时候，但是他始终坚持着他从懂事起就树立的人生目标，并且在这个目标不断变化的过程中，不断批评自己、完善性格，正是这些造就了后来在大时代中呼风唤雨，应付自如的洛克菲勒。

——迈克尔·D·波顿



第二辑（1874～1890年）

36岁到50岁，应该说是一个人的一生中最富有精力、智慧、才干和魄力的时期，是人生的黄金时代。洛克菲勒在他人生的这一时期中，将他的事业推向了—一个辉煌的顶峰。他将自己一手创立的标准石油公司打造成一座宏伟的财富大厦，以坚定的信念、过人的胆识、非凡的眼光以及无所不用其极的手段建立起了控制全美乃至影响全球的石油帝国。特别是在80年代初建立的第一个石油战略新，至给未来美国的经济政治、社会、生活带来了深刻而巨大的影响。与此同时，由于在积累财富的过程中洛克菲勒采取的种种强取豪夺的手段，为他带来了各种各样的批评和议论，褒贬不一，莫衷一是。洛克菲勒晚年建立芝加哥大学等巨型慈善事业，也使得人们对他的为人评价有了更大争议。他究竟是个心慈手软的慈善家还是心狠手辣的“大蟒蛇”，在人们心中愈发扑朔迷离，难以定论了。



……第一辑（1874～1890年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

01/22/1874 小风

我认为买下帝国炼油公司及其在附近的庞大生产设施非常必要，所以我那么做了，因为我必须控制油溪的炼油厂，哪怕只是为了拆毁那些效率最为低下的厂子，我可以想象当地的炼油厂老板们听闻我这一举动时是怎样的目瞪口呆。对当地挑动仇视标准石油公司的情绪的人来说，这笔交易是个不折不扣的凶兆。范德格里夫特船长是同意出售公司的几个人中的一个。曾在俄亥俄河上做过船长的范德格里夫特是个富有、虔诚的禁酒主义者，受到广泛的尊敬和服从。在油溪一带，范德格里夫特的倒戈被人们认为是公然的背叛行为，打击了当地独立炼油厂主的士气——而这正是我想要做到的。



……第一辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

01/29/1874 雪

这是一个寒冷的冬日，北风无情的刮着，窗户上结满了美丽的冰花。我无法形容自己内心的兴奋与激动。今天，我的儿子出世了，塞迪为我生了一个男孩，没有人能比我更了解这个男孩对我的重要程度。我和塞迪结婚多年，已经一连生了四个女儿，她们聪明、可爱、我爱她们，可是我仍然时时忧虑，没有儿子，谁来继承我的这份庞大的家产呢？如今，我终于如愿以偿了，当塞迪快要临产的时候，我一边安慰着她，一边在心里祈祷着上帝赐给我一个继承人。当我在焦急的等待中盼来一声响亮的啼哭和助产士“是个男孩”的报告时，我情不自禁一下子跑过去抱住了塞迪亲吻起来。我感谢塞迪。我无法控制自己激动的内心，迫切希望有人与我一起分享。我想到了我的老伙伴弗拉格勒，于是我不顾风雪向办公室赶去，我猜想他一定在那里。果然没有错，我来不及脱掉身上的棉外套，就一下子抱住老朋友告诉他这个喜讯。他似乎为我这样的行为感到一丝吃惊，因为我一向从容，从不鲁莽，可是我真的不知道除此之外，该如何表达我的兴奋。弗拉格勒向我表示祝贺，他说：“你终于有儿子了！”我为儿子取名叫小约翰·D·洛克菲勒，他将成为洛克菲勒家族的继承人。



……第二辑 (1874~1890年)……

209

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

04/10/1874 晴

今天应该是个值得纪念的日子，因为我们的标准石油公司搬进了一幢与我们新石油巨人地位相称的四层办公楼。我和哈克尼斯把这幢新楼建在公共广场东面的欧几里得林荫大道 43 号。大楼的正面是厚重的石质墙壁，公司的两层办公区面积宽敞、通风良好、中央楼梯上方的天窗给楼内带来充足的光线。

我一直都认为自己有着非常良好的生活习惯，每天早上，9 点一刻我会准时到公司上班，尽管我出身于生活节俭的农村家庭，但是我觉得衣着考究非常重要，是对别人的尊重，也是对自己的尊重，这一点可能会出乎很多人的意料。我会让自己的衣着看起来纤尘不染，我也习惯于戴手套和丝质礼帽，并且提着雨伞，我最看重的是皮鞋是否擦得干净，并以此来要求我的员工，一个连自己都无法收拾整齐的人是无法做好工作的，所以我为每个办公套间免费准备了一套擦鞋用具。

我不喜欢见人，也很少会见陌生人，每天早上与员工们打完招呼后，我就会一直留在办公室里工作。通常，我喜欢别人用书面形式与我联系。沉默代表力量，我坚信这一点，只有内心虚弱的人才会随口乱讲，对着记者喋喋不休，而谨慎的商人则应该守口如瓶。成功来自多听少说，只说不做的人就像是长满荒草的花园。我把沉默的时间用来思考，许多人没能取得大的成就，正是因为他们没有做到集中精力，不能在适当的时候排除外界干扰，把全部精力集中在要做的事情上。



……第一輯 (1874~1890年) ……



04/25/1874 多云

我一直希望不再受范德比克特、古德、斯科特和其他铁路运输巨头的掣肘，早些时候，我在同铁路的讨价还价中发挥了大货主的优势，但这远远不够，如果能够涉足铁路基础设施建设，将对我们更加有利。由于担心油田枯竭，铁路公司减少了对石油运输专用设备的投资，惟恐这类设施有朝一日会变得一钱不值，这对于我来说是个绝好的机会。我利用铁路公司的这种恐惧心理，终于在今天与伊利铁路公司达成了一项对自己非常有利的协议。如果我们的标准石油公司能够做到：第一，用现代货运设施装备调车场，加快向新英格兰地区和南方的石油运输速度；第二，把所属西部炼油厂产量的50%交给伊利公司运输，伊利公司就把新泽西州威肯车站的控制权转让给标准石油公司。这项协议给我们带来了许多好处，我不仅可以得到伊利公司的运费优惠，还可以掌握我的竞争对手在全国的石油运输情况。这项投资的数额如此巨大，我应该得到应有的回报。现在，我可以随心所欲地封锁竞争对手的产品出口。有些人认为，铁路公司是公共交通工具，应该对所有托运人一视同仁。我对这种观点不屑一顾，我从来没听说过在其他行业有竞争者因为不能利用对手的资本和设施为自己谋利而不利于对方感到委屈的事情。

我在范德比尔特家族控制的纽约中央铁路公司里也受到了热情的欢迎，这使我感到欣慰。我曾经看到过一篇报道，那上面说：范德比尔特将军曾经说过，洛克菲勒是全美国惟一个可以向他提条件的人。他可真是有趣，他的儿子购买了我们公司的股票，这位小



……第一辑 (1874~1890年) ……

211

洛克菲勒 **日记**
John D. Rockefeller's

范德比尔特将成为继承父亲头衔的人，他这样信任我们，对标准石油公司的发展是有百利而无一害的，总有一天，标准石油公司会与铁路部门达到唇齿相依的地步。



……**第一辑** (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

05/02/1874 多云

我从小就是个喜欢害羞的人，这一点为我时至今日还能严守秘密奠定了基础。行业间谍活动使我不得不加倍小心，我只让下属知道他们必须掌握的情况，并且经常提醒我的同事，在任命员工担任掌握公司情况并可能给我们造成麻烦的职务时，应非常谨慎。我不愿意把自己的想法和盘托出，也不愿意下属能从我的脸色上判断出消息的好坏。我很为自己能如此善于保守秘密而感到自豪。今天，我看到一位公司职员在与一个陌生人谈话，这让我感到很不舒服，于是我走过去询问那个陌生人的身份，尽管下属告诉我那个人是他的朋友，我还是告诫他说：“说话一定要小心，他来这里想要做什么？别让他发现任何情况。”“可他只是个朋友”，那职员回答说：“他并不想知道什么，他只是来看看我。”“就算是吧。”我说：“但谁也不敢肯定，要小心，十分小心。”我认为这是必要的。

在兼并竞争对手时，我要求对方用原有的名称继续营业，不要泄露标准石油公司对他们的所有权，并且指示他们继续使用印有原来公司名称的信封和信纸。但是要设立私密账本，并且不能在书面材料中提及他们与标准石油公司的关系，与标准石油公司的内部联系平时要用密码或假名进行。我之所以这样做，不过是为了规避法律的权宜之计，因为法律规定，在俄亥俄州注册的公司不可以拥有州外财产，我相信这一规定使得许多在全国运作的公司都采取了同样的方式。

我经常告诫加入我们公司的炼油厂老板们不要炫耀突然获得的财富，以免别人猜疑他们从哪里得到那么多的钱。昨晚与克利夫兰



……第一輯 (1874~1890年)……

213

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年)……

的炼油厂老板达成交易后，我把他请到自己在欧几里德大道的家里对他说：“你不能把我们签的合同告诉任何人，甚至连你的妻子也不能告诉。你挣到更多的钱后也不要露富，不要讲过多的排场，你没有要养赛马的想法，对吧？”他虚心接受我的忠告，我很满意于交易在这样彻底的机密中进行，一些公司的管理人员甚至担心万一某位被兼并的炼油厂的老板去世，他的继承人可能会误把炼油厂的所有权归为己有。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/17/1874 晴

在决定是否投资于不能用于普通货物运输的特种车辆时，铁路公司犹豫不决。我们很快发觉，随着石油业的发展，原始的油桶运输方式不会持续很久了。这是因为包装往往比油的成本还要高，而且美国的森林也不足以长久提供制桶的原料。我决定挺身而出，尽管我说出于为铁路公司的利益考虑，但是我明白这项投资对于我们将更加有利。公司筹集数十万美元购置油罐车，然后按行驶公里低价出租给铁路公司。由于伊利公司和纽约中央公司使用的油罐车几乎全部都是标准石油公司的财产，我们的地位将会变得越来越坚不可摧，我可以随时威胁他们收回油罐车而让这两家公司屈服。在我的努力下，铁路公司答应给予我们用油桶运输的小炼油商无法得到的优惠条件。例如，铁路公司对空桶的回程运输要收取运费，而油罐车从东海岸返回中西部炼油厂却是免费的。尽管油罐车不会漏油，使用油罐车的货主还是可以得到与使用油桶的托运人完全相同的漏油折扣——这意味着我们公司发运的每辆油罐车中有 62 加仑的油是免费运输的。这个地位的获得，将有助于实现我长久的愿望，油溪的炼油商们在运费方面将永远失去优势。



……第一辑 (1874 ~ 1890年) ……

215



07/09/1874 多云

我们组建了美国运输公司，负责铺设输油管道网络。实际上，从去年夏天开始，我就已经意识到了管道运输的重要性。当时，宾夕法尼亚铁路公司通过下属一家名为帝国运输公司的野心勃勃的快运公司打入了管道运输业，将油溪两条运费最大的管道并入了自己的铁路网络。在这之前，输油管只是用于把石油从井口运到铁路旁的短途运输，而宾州铁路公司的这一举动预示了用管道进行长途运输，继而取代铁路的时代已经到来。更让我感到吃惊的是，帝国运输公司似乎预示着，我的同谋但更多时候是对手的宾州铁路的汤姆·斯科特即将垄断管道运输业。我很清楚，铁路公司也感觉到了管道运输的威胁。我一度考虑推迟使用这项新技术以帮助铁路公司维护其利益。但是现在我不得不采取迅速的反击，让丹尼尔·奥戴铺设了一个输油管道系统。奥戴是公司里很有特色的人物之一，他出生在克莱尔县，是个言语粗俗、身强力壮的爱尔兰人，做起事来残酷无情，却不乏机智和魅力。他能使属下忠心耿耿，令对手胆战心惊。早年他在油溪的一次斗殴中额头上留下一块伤疤，这伤疤显示出他做起生意来毫不留情的作风。美国运输公司的组建离不开奥戴的努力。

为了获取更大的地盘，我还收购了雅各布·范德格里夫特控制的范德格里夫特-福尔曼公司 1/3 的股权。曾做过汽轮船长的范德格里夫特早已把自己的炼油厂并入我的标准石油公司。范德格里夫特的输油管道成了另一家联合管道公司的核心业务，但这家公司表面上却不受我们的控制。我把联合管道公司的一小部分股票送给了纽



……第二辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

约中央铁路公司的威廉·亨利·范德比尔特和沿湖铁路公司的阿马萨·斯通，以利于加强与友好的铁路公司之间的关系。这项举动对我来说大有益处，只要石油业中同时存在着这两种运输方式，我便可以从铁路和管道运输中均获得最大的优势。昨天，第一家输油管道公司的业主们联合他们认为与之竞争的管道运输公司共同制定了运费并且分配了定额，我的管道公司得到了 36% 的市场份额。

通过美国运输公司和联合管道公司，我现在已经控制了油溪近 1/3 的石油运输。



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/10/1874 晴

我这个夏天的努力没有白费，拉特通告于最近公之于世。我一直与铁路公司的官员在新泽西朗布兰奇和萨拉托加斯普林斯举行高层会谈，说服他们对所有向东海岸运油的炼油商实行统一的运费。这样，在油溪和克利夫兰之间的 150 英里路程上，原油等于是免费运输的，使得在油田拥有炼油厂的运费优势不复存在，为克利夫兰的炼油厂争取到了平等的地位。这令人震惊的消息在油溪一带引起人们的不满，他们召开大规模的集会表示抗议，我相信铁路公司会有办法解决。果然不出我所料，与当年改造南方公司风波情况不同的是，铁路公司没有因为遭到抗议而动摇，这一回他们清楚独立炼油商的日子已经屈指可数，因而沉着应战，寸步不让。长久以来，独立炼油商们一直勇敢地与我的公司进行着一场力量悬殊的斗争，而现在，随着铁路公司落入我的控制之中，这场竞争也就到头了。



……第一輯 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/02/1874 晴

匹兹堡经阿勒格尼河与油溪相连，是最佳的石油运输枢纽，我把它作为公司第二次大兼并攻势的目标。这段时间，我和弗拉格勒在萨拉托加斯普林斯与匹兹堡和费城的同行查尔斯·洛克哈特和威廉·沃登举行最高级会谈。我们希望收购匹兹堡和费城两地几家最大的炼油厂，随后便能轻而易举地吞并那些小炼油厂。萨拉托加斯普林斯有一流的赛马场和赌场，是爱好体育运动的富人们的度假圣地，同时，作为范德比尔特将军的夏季别墅所在地，又是举行秘密商业会议的理想场所。今天早餐后，我们四人来到泉边一个景色宜人的小亭子里，谈了6个小时。我的发言内容以安抚为主，我认为这应是最有效的。我告诉他们，只有合并为一个公司，大伙才能避免毁灭性的减价大战。洛克哈特和沃登还在犹豫不决，我不得不亮出我的王牌：请沃登来克利夫兰查阅一下标准石油公司的账簿。我相信这一招一定会奏效。



……第1辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/29/1874 晴

沃登在查阅账簿后惊呆了，这在我的意料之中，要知道，我制造煤油的成本非常之低，甚至以低于他的生产成本的价格出售还照样能赢利。沃登和洛克哈特用了几个星期的时间了解标准石油公司，并且得到我允许他们在公司管理中占有一席之地保证后，决定与我联合。在出售工厂的交易中，他们非常有远见地选择了标准石油公司股票为付款方式。与我联合，会给他们带来更大的利润，因为合并后他们就能得到铁路运费折扣、低息贷款、稀缺的油罐车和先进的技术。

这个决定性的胜利使我掌握了匹兹堡一半以上的炼油能力，并将费城最大的炼油厂收至麾下，由于新伙伴们同意合并他们在当地的业务并且监督对其余几家炼油厂的原油收购情况，我就以这种方式发起了一场自给自立的运动，我相信这场运动将会引发大规模的连锁反应，波及到两大炼油中心，因为当地的炼油商现在都成了我的代理人。目前，匹兹堡共有 22 家炼油厂，过不了两年，这里独立经营的炼油厂将不会超过一家。



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

11/03/1874 多云

在加快进行匹兹堡和费城战役的同时，我在纽约也有了关键的立足点，先后收购了专门生产盒装煤油的德沃制造公司和经营一家大炼油厂的长岛公司。感谢弟弟威廉的努力，我们兼并了查尔斯·普拉特公司。查尔斯·普拉特个子不高，胡须发黄，是个白手起家的浸礼会教徒，他平时一言不发，我很赏识这种人。他在南北战争之前制造油漆，由此而进入了炼油业。查尔斯·普拉特是天生的商人，他生产的优质“星牌煤油”成为美国家庭的必备品，并且精明地把产品打入欧洲和亚洲，使其成为世界知名的品牌。

收购查尔斯·普拉特的公司给我的公司带来了一个很有活力、锐意进取的人物，他就是亨利·罗杰斯，他尽管曾领导过坚决反对改造南方公司的纽约炼油商们成立的联络委员会，却也是最早投奔我们公司阵营的之一。我为自己的胜利感到骄傲，我告诉他们：“在绝大多数情况下，那些曾经顽固地反对标准石油公司提出的任何计划的人……当他们与我们面对面的交流，当他们直接从我们这里领会我们的意图，而不是听那些恶意中伤者的谣言时，就会主动地加入到我们的阵营中来，而且从不后悔。”

在占领匹兹堡、费城和纽约的同时，我还大量收购了位于重要铁路和水路运输中心的炼油厂，因为在那些地方，我们可以争取到优惠的运费。但是，尽管油溪因比邻油田，我却从没把它看做是建炼油厂的理想场所。因为许多炼油用的原材料——从硫酸、胶粘剂到油桶箱——在那片偏远地区的价格要比在城市里贵得多。



……第二辑 (1874~1890年) ……

221

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/13/1874 晴

过去的一年对当今的许多美国人来说可能称得上是可怕恐慌的一年，经济萧条的阴影在很多人心留下了难以摆脱的紧张不安。事实上，我以为对于我们所从事的石油业来说，也在这一场令美国经济和大众受到地震一样的冲击中遭遇了不少的难题——而实际上这其中已有很多问题早已存在——而且看起来，这些困难已让很多这一行业里原来自负不凡或者小心翼翼的人都大感恐慌。如今市场上的价格已一路跌至前所未有的最低点，每桶只有 48 美分，这简直比以前有些城市里运水的成本还要便宜。想想去年原油价格最初暴跌至 80 美分一桶的低位时那些人们不敢置信的神态，再想想如今他们心里的恐慌和焦虑有多么强烈也就不难理解了。

可是，在灾难面前只会哀叹和抱怨的永远是笨蛋和弱者。真正的聪明人，可以从危机中看到如每日朝阳一样勃勃升起的希望和光明。我想是上帝的恩赐，给了我这样一双眼睛去发现这一切蕴含着巨大能量的未来，因此，我想不论我怎样去做，也会受到上帝的恩宠——因为我是在奉上帝的旨意行动，去挖掘那些未被常人开发的宝贵财富。当然，这还需要我们更艰辛的努力。我相信在上帝的注视下，我的辛苦不会像大海里的泡沫，而是如同我油井里的可爱原油一样，得以所偿。

到去年年底，我们公司每年运出大约 100 万桶成品油，每桶赚 1 元左右，然而，公司根基依然不稳。尽管如此，我已经坚信：自发性的协会组织不能够按照我所需要的速度、一致性和效率运转。我们已经证明原油生产商协会和炼油商协会全都靠不住。坦白说，我



……第一辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

此时已对徒劳无益的联盟完全失去了兴趣，准备把整个石油业直接掌握在标准石油公司手中。尽管随着公司不断发展壮大，有些人在企业巨大的规模面前退缩，提出反对意见，但我仍然坚持自己的想法。所以，当所谓的大恐慌席卷了大多数人的心灵时，我虽然不愿却也只能嘲笑他们的胸怀和目光。当他们开始急不可待地出售自己的企业时，他们已不可能也没有什么余地来为自己的身价更多地讨价还价了。这对于我来说自然是最好不过的机会了。抓住它，就可以让标准石油公司的规模朝着我设想的目标大大迈进一步。因此，我准备大幅削减公司的股息，来扩大公司的现金储备，为即将到来的新的高潮时期——我相信这一天绝不会远了——做好准备，另外，我还极为自信的一点是：尽管炼油业在生产能力极度过剩的压力下步履维艰，就连产量占据全行业 1/4 的我们标准石油公司也只让 6 家克利夫兰炼油厂中的两家开工。尽管如此，我们仍然赚取了让人羡慕的高额利润，有时，只要给竞争对手看看我们的账本，我相信就能轻易地把它们收至账下。我想没有什么能阻挠我的脚步，让克利夫兰征服后，我将开始一个城市一个城市地展开全国性兼并的凌厉攻势。

当然，垄断性地位的建立恐怕需要一个非同寻常的过程，一般的方法有时恐怕难以奏效。因此，为了最终的成功，有些非常手段在非常时候也得启动。只是我希望这种顽固不冥，令人挠头的人尽量少出现，以便必须动用那些手段的局面尽量得到避免。我一再告诫我的执行者们要耐心，不是万不得已，不要动用压力——象有些无知的蠢人们说我“恐吓”对方，而是尽可能地晓之以理。因此，只要对方愿意与我们合作，我们还可以保留其原有的管理班子，哪



……第一辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*



……第一辑 (1874~1890年)……

224

怕是采取拆衷调和的政策，我想这可以避免那些下属从公司中分裂出去而成为竞争对手——尽管这会让我们付出相当的代价，但我还是愿意在引导对手与我们合作的基础上来建立我的巨型企业，而不是外界传说的那样去铲除对手。

实际上，宁可在公司里养一批领着高薪而无实用之人，还并非我们在前进道路上会出的较大的代价。为了彻底实现这个宏伟的垄断计划，在向计划中的重要环节挺进之前，我还不得不付出相当代价来消除目前存在的一些障碍——必须完全控制油溪的炼油厂，哪怕只是为了拆除那些效率最为低下的厂子。虽然由于很多炼油原材料在这种偏远地区的价格要比城市里昂贵得多，因此这片油区根本不配成为炼油中心，但我仍然需要把它纳入我的公司体系，哪怕是为付出相当数目的一笔资金，买下帝国炼油公司及其在石油城附近的庞大生产设施，即是出于此考虑。我知道，这一举动让当地的炼油厂老板们目瞪口呆，而这正是我想要的——让那些坚持“自由竞争”、与标准石油公司对立的独立炼油厂主们的士气备受打击。我知道，当我做出这一收购举动时，有多少当地炼油厂老板们的眼睛瞪得如同鸡蛋一样大。对那些想要在当地挑动仇视我们公司情绪的人来说，这笔交易是个不折不扣的凶兆。个子不高、嗓音沙哑，留着圣诞老人式胡子的雅各布·范德格里夫特船长（Captain Jacob J. Vandergift）是同意出售公司的几个人中的一个。曾在俄亥俄河上做过船长的范德格里夫特是个富有、虔诚的禁酒主义者，在当地受到广泛的尊敬和服从。在油溪一带，范德格里夫特这次倒向我们的行为被人们认为是一种背叛。但是真正有远见和智慧的人们会在以后为这位船长的选择发出佩服的感叹，因为他做了真正聪明的事情。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

那些将之视为背叛的人们还不知道，还有更大更猛烈的惊讶在等待着他们，那就是我们的公司在通往成长为有史以来最大规模的巨型企业之路上迈出的铿锵有力的步伐！

但是，目前，实事求是地说，通往这个目标的道路上还存在着层层障碍，由于我们所要达到的目标是如此伟大不凡，我们所需要付出的也是极为昂贵巨大的代价。我们面临的此时最棘手的问题就是如何为大规模的收购筹措资金。为了吸引炼油商，我任他们选择收取现金或股票，不过说实话，我总是害怕他们选择收取现金。我会堂而皇之地抽出支票本，装出满不在乎的样子说：“你希望我开支票给你，还是要标准石油公司的股票？”如果对方要现金，我常常就得从一家银行跑到另一家，千方百计弄到钱。我总是想办法鼓励对方选择接受股票，这样我们就能保住资金，同时又能使昔日的对手为我们欣欣向荣的事业效力。但是，像克拉克-佩恩公司那样投资于标准石油公司而不是拿现金的公司并不多。

特别让我感到不悦的是，没有几个人愿意很爽快地信任我而接受标准石油股票。他们大多怀疑我和我手下那些在他们眼中看来是年轻莽撞的人物是否能够实现他们的实验性计划。我让他们选择是要现金还是新公司的股票时，他们拿走我的钱，还暗中嘲笑我是个笨蛋。但是我以一贯的坚定态度相信，选择股票的人定会发财。所以，一有机会，我向人们大力宣传我的预见，告诉人们这些股票将来肯定会升值。前几天，我遇到一位接受股票的克利夫兰炼油商，就问他：“你还留着你的股票吧？”得到肯定的答复后，我请求他说：“什么东西都可以卖掉，甚至连你身上的衬衣，但是千万不要把公司的股票卖了。”如果这些人们肯听从我的建议的话，他们一定不会后



……第二辑 (1874~1890年) ……

225

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



.....第二辑 (1874~1890年)

226

悔的，并且在将来的某些时候还会大大地感谢我，为了我给他们带来的那些财富。

尽管筹措资金的难题始终不容易解决，尽管为了达成目的我们还一直需要大规模借贷，但我却实在不愿意再向那些银行家们低下我的头。我对于那种低声下气、靠人办事的窘迫实在感到深深的厌恶，因此我发誓不管用什么手段我都要挣脱这些人的束缚，再不向他们低头了。我想我现在已经能够自豪并且欣慰地说，我已经能做到这一点了，因为从现在起，我甚至已经敢于公然藐视他们当中最可怕的一位了——凭借我自己的实力。他就是阿马萨·斯通（Amasa Stone）。斯通为人冷漠严格，很难打交道。他聚集了一笔财富，架桥梁，修铁路，并且受范德比尔特将军个人之请当了沿湖铁路公司的总经理。他比我大 20 岁，总希望炼油商们都听他的，这很让我反感。为了确保获得稳定的信贷，我请他加入标准石油公司的董事会，但后来他变得日益独断专行，这使我不得不设法要赶走他。不久就有了机会。今年初，斯通一时疏忽，让手头购买的标准石油公司股票期权过了期限。几周以后，斯通发现了自己的错误，来到标准石油公司总部，劝弗拉格勒为他展延期权的到期日。一直在等待机会显示自己力量的我越过弗拉格勒，拒绝再向斯通出售股票，气得这位银行家卖了手里所有的标准石油股票。从此时起，我想我可以和克利夫兰任何一个商人平起平坐，而绝不要再向任何人低头了。

仅仅摆脱银行家的控制还是远远不够的。我更加希望不再受范德比尔特、古德、斯科特和其他铁路运输巨头的掣肘。早些时候，我们在同铁路公司的讨价还价中发挥了大货主的优势。现在，是走出关键一步的时候，采取相当措施使我们的组织能够设法巧妙地介



入到铁路业的基础设施建设中去。

由于担心油田枯竭，铁路公司减少了对石油运输专用设施的投资，惟恐这类设备有朝一日会变得一钱不值。这种实际上不足以堪的恐惧心理恰恰为我们的打算提供了良好的机会，从而使我们可以与伊利铁路公司达成一项对我们自己非常有利的协议。我们与他们商定，如果我们石油公司可以做到：第一，用现代化设施装备调车场，加快向新英格兰地区和南方的石油运输速度；第二，把所属西部炼油厂产量的 50% 交给伊利公司运输，伊利公司就把新泽西州威霍肯车站的控制权转让给标准石油公司。这项协议可以给我们带来许多好处，不仅可以得到伊利公司的运费优惠，还可掌握竞争对手在全国的石油运输情况。做出这项数额巨大的投资后，我们甚至可以随心所欲地封锁竞争对手的油品出口。我从来没听说过在其他行业有竞争者因为不能利用对手的资本和设施为自己谋利而不利于对方感到委屈的事情。因此，我相信我们所做的这项协议是正当而有效的。所以，我才会在范德比尔特家族控制的纽约中央铁路公司里也受到了热情的欢迎。我很荣幸地听说，范德比尔特将军曾经把我列为美国惟一一个可以向他提条件的人；同时，他的儿子威廉·亨利·范德比尔特审慎地为自己购买了标准石油公司的股票。我想，我们的一个长远目标是使标准石油公司与铁路部门结成唇齿相依的关系，甚至于能够控制伊利公司和纽约中央铁路公司的全部石油运输。

另外，我们很快就发觉，随着石油业的发展，原始的油桶运输方式不会持续很久了。这是因为包装往往比油的成本还高，而且美国的森林也不足以长久提供制桶的原料。在决定是否投资于不能用于普通货物运输的特种车辆时，铁路公司再度犹豫不决，于是我想



……第二辑 (1874~1890年) ……

227

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一輯 (1874~1890年) ……

228

我不得不挺身相助。1874年，标准石油公司——由于出于为铁路公司的利益考虑，巧妙地同对方建立了千丝万缕的联系——开始筹集数万美元购置油罐车，然后按行驶公里数低价出租给铁路公司。我不得不承认，在油罐车取代油桶成为主要石油运输方式的改革过程中，由此，我们确实也大获其利。

同时，这些举措带来的更大收益正在逐步显现。由于伊利公司和纽约中央公司使用的油罐车几乎全部都是标准石油公司的财产，我们的地位越来越坚不可摧：可以随时收回油罐车而让这两家公司听从我们的意见。我们还可以使铁路公司给予我们用油桶运输的小炼油商无法得到的优惠条件。例如，铁路公司对空桶的回程运输要收取运费，而油罐车从东海岸返回中西部炼油厂可以免费。尽管油罐车不会漏油，使用油罐车的货主还是可以得到与使用油桶的托运人完全相同的漏油折扣——这意味着标准石油公司发运的每辆罐车中有62加仑的油是免费运输的。

总之，在获得这种牢不可破的地位后我可以实现长久以来的愿望：让油溪的炼油商们在运费方面永远失去优势。今年夏天，我曾与铁路公司的官员在新泽西朗布兰奇和萨拉托加斯普林斯举行高层会谈，说服他们对所有何东海岸运油的炼油商实行统一的运费。这样，在油溪和克利夫兰之间的150英里路程上，原油等于是免费运输的，使得在油田拥有炼油厂的运费优势不复存在，为克利夫兰的炼油厂争取到了平等的地位。我想，随着这样一天的到来，那些独立炼油商们一直与我们进行的所谓斗争也该到头了。



12/01/1874 小雨

如果说，与铁路部门的合作让我们感受到了石油运输为垄断行业可以带来丰硕的收益的话，我在很晚之后才更加充分地认识到管道运输对于行业垄断的巨大潜力。

如果石油是南北战争后在不同地点发现的，那么，即使我们这样的公司也不太可能集中起各种资源，像现在这样彻底地控制这一行业。由于石油集中分布在宾夕法尼亚州西北部一个荒凉的区域里，特别是管道运输出现后，这一行业很容易被垄断。输油管道将宾夕法尼亚的油井连结成一个统一的网络，最终使我们只要得以借助一个阀门便可控制整个地区的石油产量。正是鉴于此原因，在经过一段时间以后，管道运输使我们同铁路公司的合作慢慢下降到了附属地位。

我很清楚，铁路公司感觉到了管道运输的威胁，因此，我一度考虑推迟使用这项新技术以帮助铁路公司维护其利益。然而，有家铁路公司迫使我改变了计划。就在去年夏天，我不无吃惊地得知，宾夕法尼亚铁路公司通过下属一家名为帝国运输公司（Empire Transportation Company）的野心勃勃的快运公司打入了管道运输业，将油溪两条运量最大的管道并入了自己的铁路网。要知道，在这以前，输油管只是用于把石油从井口运到铁路旁的短途运输，而宾州铁路公司的这一举动预示了用管道进行长途运输、继而彻底取代铁路的时代的到来。更让我吃惊的是，帝国运输公司似乎预示着，作为我的同伴但更多时候是对手的宾州铁路的汤姆·斯科特即将垄断管道运输业。我心里很清楚我的担心绝非杞人忧天。在为一己私利而不断



..... 第一輯 (1874~1890年)

229

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1874~1890年) ……

230

变换盟友的过程中，汤姆·斯科特在战术上虽然与我们妥协，但他一直畏惧标准石油公司，想方设法打破我们在炼油业的垄断地位，也不过是为了以自己的垄断取而代之。

我认为我们对此绝不能姑息，一定要给予迅速反击。于是，我让丹尼尔·奥戴铺设一个输油管道系统。在奥戴的努力下，我们公司组建了美国运输公司（American Transfer Company），负责铺设输油管道网络。为了争夺地盘，我还收购了雅各布·范德格里夫特控制的范德格里夫特—福尔曼公司 1/3 的股权。曾做过汽轮船长的范德格里夫特早已把自己的炼油厂并入了标准石油公司。范德格里夫特的输油管道成了另一家公司联合管道公司（United Pipe Lines）的核心业务，但该公司表面上却不受我们的控制。为加强与友好的铁路公司之间的关系，我把联合管道公司的一小部分股票送给了纽约中央铁路公司的威廉·亨利·范德比尔特和沿湖铁路公司的阿马萨·斯通此举使得只要石油业中同时存在着这两种运输方式，我们便可以从铁路和管道运输中均获得最大的优势。夏天时，第一家输油管道公司的业主们联合他们认为与之竞争管道的运输公司共同制定了运费并且分配了定额，我们的管道公司得到了 36% 的市场份额。

应该说，通过美国运输公司和联合管道公司，我们现在已经控制了油溪的近 1/3 的石油运输。在石油运输业来说，我相信我们的成就将同炼油业一样无与伦比，而它的赢利甚至更大，这种权力也更具有震慑力和影响力。我想我们下面要做的，就是在炼油业上建筑起一座同样宏伟的大厦。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/21/1875 阴

1873年6月24日，一度是我不愿意回顾的一个日子。就在那天，我把油溪的那些炼油厂主们召集到纽约的萨拉托加斯，宣布取消短命的匹兹堡计划。我不得不承认，这是我事业上的一个挫败点，因此我一直尽量避免回忆起那些令人不快的记忆。对于那些猖獗的欺诈和搭便车现象，我只能说有些人就是万能的上帝也拯救不了。他们不想得救，他们就想继续为魔鬼服务，坚持他们那些邪恶的做法。因此，这次事件再一次令我下定决心，再也不组建无法管理的公司联盟，而是实行彻底的兼并。

我如今之所以能够坦然平静地说起这一切，恰恰是因为我早已从那些时日的心灰意冷中走了出来，一旦克服了那段沮丧情绪，我还是清醒地认识到匹兹堡不可取代的战略地位。匹兹堡经阿勒格尼河与油溪相连，是最佳的石油运输枢纽，因此它仍然是我们第二次大兼并攻势中必须争取的目标。所以，匹兹堡计划遭到挫败之后，我开始换了另一种方法，以引导、劝服、敦促的方式来吸引匹兹堡和费城的炼油厂加入我们公司。

1874年秋天，我和费拉格勒在萨拉托加斯普林斯与匹兹堡和费城的同行查尔斯·洛克哈特（Charles Lockhart）及威廉·沃登（William G. Warden）举行最高级秘密会谈。我们希望收购匹兹堡和费城两地几家最大的炼油厂，以便今后能轻而易举地吞并那些小炼油厂。萨拉托加斯普林斯有一流的赛马场和赌场，是最爱好体育运动的富人们的度假胜地，同时，作为范德比尔特将军的夏季别墅所在地，又是举行秘密商业会议的理想场所。早餐后，我们4位炼油厂老板躲



……第一輯 (1874~1890年) ……

231

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年)……

232

进泉边一个景色宜人的小亭子里，谈了6个小时。在这过程中，我尽自己最大的说服力来劝说他们，明确地向他们指出：只有合并为一个大公司，大伙才能避免毁灭性的减价大战。而洛克哈登和沃登还在犹豫不决，我于是亮出了我最有力的一张王牌：我邀请沃登来克利夫兰查阅一下标准石油公司的账簿。后来，沃登在查看账簿时惊呆了：他看到我们制造煤油的成本如此之低，竟然以低于他的生产成本的价格出售还照样能赢利。他们用了几个星期的时间了解标准石油公司，并且得到在公司管理中占有一席之地保证后，终于决定与我联合。在出售工厂的秘密交易中，他们非常有远见地选择了标准石油公司的股票为付款方式。

我十分得意于这次合作，而且也很欣赏这两位昔日对手的精明眼光。作为曾经是我们强有力的对手，吸引他们加入的，是他们合并后能够得到的铁路运费折扣、低息贷款、稀缺的油罐车和先进的技术。而这一切，将为他们自己的事业带来前所未有的可观收益。当然，这些收益也将为我们标准石油公司的繁荣带来更大的动力。

这个决定性的胜利使我们掌握了匹兹堡一半以上的炼油能力，并将费城最大的炼油厂收至麾下。由于新伙伴们同意合并他们在当地的业务并且监督对其余几家独立炼油厂的原油收购情况，我这种方式发起了一场自给自立的运动。这场运动引发了大规模的连锁反应，波及到这两大炼油中心，因为当地的炼油商都成了我的代理人。在达成萨拉托加斯普林斯交易时，匹兹堡共有22家炼油厂，而我的目标是，在最多两年时间内，让这22家炼油厂全部变成非独立经营。

在加快进行匹兹堡和费城战役的同时，我们在纽约也有了关键

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

的立足点，先后收购了专门生产盒装煤油的德沃制造公司（Devos Manufacturing Company）和经营一家大炼油厂的长岛公司（Long Island Company）。在弟弟威廉的努力下，我们还兼并了查尔斯·普拉特公司（Charles Pratt and Company）。查尔斯·普拉特个子不高，胡须发黄，是个白手起家的浸礼会教徒，他平时一言不发，很让人欣赏。他在南北战争之前制造油漆，由此而进入了炼油业。查尔斯·普拉特是位天生的商人，他生产的优质“星牌煤油”（Astral Oil）成为美国家庭的必备品，并且精明地把产品打入欧洲和亚洲，使其成为世界知名的品牌。同时，秘密收购查尔斯·普拉特公司还给我们带来了一位非常有活力、锐意进取的人物：亨利·罗杰斯（Henry. H. Rogers）。他尽管曾领导过坚决反对改造南方公司的纽约炼油商们成立的联络委员会，却也是最早投奔标准石油公司阵营的人之一。对于能够吸引到这样的人加入我们，我以为可以说是一种胜利。在绝大多数情况下，那些曾经顽固地反对标准石油公司提出的任何计划的人，当他们与我们面对面地交流，当他们直接从这里领会我们的意图，而不是听那些恶意中伤的谣言时，就会主动地加入到我们的阵营中来，并且从不后悔。而且，罗杰斯的确是位管理上的多面手，在原油采购、管道运输和制造部门都可以委以重任。随着石油副产品的的重要性日益增强，在技术上很在行的罗杰斯，还为一种从原油中分离石脑油的重大工艺申请了专利。

除了亨利·罗杰斯之外，还有一人我不得不提到，他对我们的作用是多么重要。他就是我在1875年初兼并泰特斯维尔第二大炼油厂——波特—莫兰公司时得到的约翰·阿奇博尔德。

这位27岁的小个子演说家曾经在泰特斯维尔歌剧院发表过反对



……第一辑（1874~1890年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



.....
第一輯 (1874~1890年)
.....

234

改造南方公司的言辞激烈的讲话，使在场的听众群情激昂。但此时的阿奇博尔德认为竞争的观念已经过时，于是明智地投身到行业合并的大潮中来。我一直以为，除了亨利·弗拉格勒之外，阿奇博尔德是我招募到的最重要人物。其实我在我们从未曾谋面之前就对他产生了兴趣。我至今记得他最初给我留下的印象，一天，在泰特斯维尔一家饭店登记时，我发现签名栏里自己的名字上面写着“约翰·D·阿奇博尔德，4美元1桶。”这种自负的推销自我方式给我留下了深刻的印象，因为当时原油的市场价格远远低于这个价格。孩子气的阿奇博尔德比我年轻9岁，体重大约130磅，个子不高，长得像个火花塞。他是一位浸礼会巡回牧师的儿子（标准石油公司里有许多人是牧师的儿子），在他10岁时父亲抛弃了家庭，他只好在十几岁时就来到泰特斯维尔，与这里的炼油业一起成长。阿奇博尔德头脑机敏、乐观向上，是个快活的讲故事高手，有人说他是“一路笑着就发了大财。”说实话，我十分喜欢这个总是兴高采烈、满肚子笑话和故事的小伙子。我正迫切地需要派一个招人喜欢的人代表我去油溪，去劝说那里的炼油商。而由于阿奇博尔德为人真诚，又十分擅长处理公共关系，是去游说油溪的炼油商人伙的最佳人选。由于泰特斯维尔一带的人们对于我们。有一种不太客观的莫名情绪，把我们视为一种“可怕”的敌对力量，所以我们原来的官员从不就收购问题直接同当地的独立炼油商们举行会谈，而是通过有竞争力的炼油商的熟人、对手和朋友进行。这些人最适合帮他们分析形势，也最容易在谈判中获得成功，因为他们之间是邻居和朋友，彼此熟悉、关系融洽、相互信任。阿奇博尔德的微笑能够缓和对方的敌对情绪，重新建立友好关系。有了阿奇博尔德，我就再也不用亲自去油溪了。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

9月，我们组建了阿克米石油公司（Acme Oil Company），由阿奇博尔德率领这个前敌组织去兼并当地的炼油厂。短短几个月内，阿奇博尔德就买下或租赁了27家炼油厂，进展速度如此之快，我想他几乎要被累垮了。我相信，以此速度魄力，在接下来的几年时间里，他能够把剩余的独立炼油厂如数收入我们囊中。我一再要求阿奇博尔德付给炼油厂主公道的价格，而他在写给我的几封信中也表明自己是这样做的。一次，阿奇博尔德极不情愿地以1.2万元的过高价格买下一家炼油厂后，对我说：“我们觉得就这个工厂而言这个价格偏高了，并且相信如果按目前的低价再坚持一段时间就有可能买得更便宜些，但问题是这个差价是否值得我们花那么大的力气。”交易最终完成后，阿奇博尔德又在信中告诉我：“我发现这笔买卖很难做。我被迫向对方做了一些我很不愿意做的让步。等见面后我再向您汇报具体情况。”尽管独立炼油商们经常觉得他们受到压榨，但实际上，我并不总是最大限度地利用对方的劣势，有时甚至很大度。

我对阿奇博尔德的成绩非常满意。而更让我高兴的是，我们对卡姆登公司的收购。今年5月，我秘密地收购了位于西弗吉尼亚州帕克斯堡的卡姆登公司（J. N. Camden and Company），将它更名为卡姆登联合石油公司（Camden Consolidated Oil Company）。至此，我们终于完成了控制全部主要的炼油中心的宏伟计划。

收购卡姆登公司弥补了我们的一大弱点。因为我们控制的炼油厂分布在分别由纽约中央铁路、伊利铁路和宾夕法尼亚铁路运营的区域里，地图上惟一的空白是由自行其是的巴尔的摩—俄亥俄铁路公司（Baltimore and Ohio Railroad，B&O）控制的区域。该公司的铁轨横穿南宾夕法尼亚，将西弗吉尼亚州帕克斯堡和惠灵的一些炼油



……第二輯（1874~1890年）……

235

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一輯 (1874~1890年) ……

236

厂与巴尔的摩的一个石油出口中心连接在一起。让人恼火的是，突然发迹的巴尔的摩 - 俄亥俄铁路公司竟然插手经营原油，由一家名叫哥伦比亚管道公司用输油管运往匹兹堡，处处与我们作对。总之，巴尔的摩 - 俄亥俄铁路公司在支持最后一批坚持公开与我们作对的独立炼油商。巴尔的摩 - 俄亥俄铁路公司总裁约翰·加勒特 (John W. Garrett) 一直力劝卡姆登同庞大的标准石油公司对抗，并且提出为他降低运费以示支持。而当卡姆登在加勒特不知道的情况下与我们合作后，又还想继续享受旨在支持与我们对抗的炼油厂的运费优惠。就在我收购卡姆登公司不久，一天卡姆登告诉我们说：“加勒特先生明天要来见我们。我想他会鼓励我们继续独立经营、抵制‘合并’”——也就是抵制标准石油公司。而事实上，卡姆登确实在同加勒特的谈判中得到了十分优惠的运价。他每月通过巴尔的摩 - 俄亥俄铁路公司发运 5 万桶油，作为交换条件，该铁路公司每运 1 桶成品油——不管是卡姆登还是他的竞争对手的产品，卡姆登都能从中获得 10 美分的回扣。加勒特自以为在同标准石油公司作对，而不惜给卡姆登回扣——这再次说明，在这个行业里没有人敢说自己是完全清白的。

这年春天，我授予卡姆登很大的自主权，让他收购巴尔的摩 - 俄亥俄铁路公司为之服务的炼油厂。卡姆登很快就兼并了 3 家帕克斯堡的炼油厂。有几次，卡姆登也像阿奇博尔德一样，为付出的价格过高而生气。他抱怨说“花大笔的钱买进这种垃圾工厂，真叫我难过得想哭，”但这是我们对人类应尽的职责，所以我想我们还得这样义无反顾地干到底。巴尔的摩战役胜利完成后，我实际上已经成了全美炼油业惟一的主人。也许除了俄罗斯之外，西宾夕法尼亚以

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

外的地方还没有发现大油田，这同样意味着我垄断的是全球的炼油市场。我目前拥有的不可思议的巨大财富，恐怕让我的父亲威廉·埃弗里·洛克菲勒最不着边际的发财幻想也相形见绌。

而此时，我还不到 40 岁……



……第二辑（1874~1890年）……



12/18/1878 雨

在经历了相当一段时间的紧张气氛和辛工苦工作之后，感谢上帝，我终于又可以坐下来轻松地舒口气了。回顾前一段时间发生的纷乱事件和那些紧张的战斗般的工作，虽然那种劳累之感仍未完全除去，但我更多感到的是一种胜利之后的成就感，以及由此带来的骄傲和喜悦。感谢万能的上帝，赐予我这一切机会与智慧，而我亦不负厚望，将我们的事业推向了一个新的高峰。

如果我没记错的话，大约在 1875 年，宾夕法尼亚地理测量所主任亨利·里格利（Henry E. Wrigley）在一份报告中发出警告说，该州——因此也就是全世界——的石油产量已经达到了顶峰，即将出现大滑坡。这一声明无疑是石油业的死亡通告，从而加剧了从一开始就笼罩着这一行业的恐慌气氛。然而几个月之后在位于宾夕法尼亚油溪老油田东北的布拉德福德发现了一个新油田，宣告了里格利预言的破产。顿时，数千名狂热的采油人云集此地，石油产量迅速上升，从而又导致了石油价格的迅速跃落。我记得在 1876 年时，每桶油售价为 4 元，而两年之后，就已暴跌至 70 美分了，这完全是由于不加节制、没有头脑的原油生产商们过量生产造成的。可是可笑的是，仅仅是由于我以及标准石油公司在这一行业所居的特殊地位，有很多人就把这场危机的责任又指向了我。在他们看来，由于我所拥有的大批储油罐和输油管道、炼油厂和石油副产品加工厂，我便可以并且实际上操纵了油价的跌落。可我要说的是，我所做的只不过是如实地反映了市场上的供求规律罢了。但是那些愚蠢而固执的原油生产商们。根本不愿运用理智去思考问题，最终导致了一场激



.....
第一辑 (1874~1890年)
.....

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

烈的大战，其程度几乎不下于那场由改造南方公司引发的风波，也就是前一段发生的那场即期装运之争。

这场风波的起因，我至今以为，其实全在于那些被眼前小利冲昏头的原油生产商们。在布拉德福德一带的新油井纷纷涌现之际，为了保持我们自己在管道运输方面的领先地位，由丹尼尔奥戴率领，我们公司的管道还输队昼夜不停地修建输油管，免费把这些新油井与它的输油系统连接起来。曾经在一次行动中，这支敢打敢拼、动作麻利的施工队一天之内将 5 个油井接到了联合管道公司的输油系统上，并且迅速建起了几个巨大的储油罐用以储存来不及运走的原油。他们的工程速度惊人：1878 年 4 月至 11 月间，布拉德福德的储油量由 100 多万桶猛增至 450 万桶。尽管如此，采油商们却不接受从前的教训，毫无节制地开采，使产量远远超出了该输油系统的运输和存储能力。过度开采的石油因无处储存，流得满地都是，开采商们非但不赞赏我们为他们所做的努力，反而认为这是一桩恶毒的阴谋。这也就难怪奥戴流露出对这些人的误解感到愤愤不平。他抱怨道，无论他们干得多快，“每天仍有至少 1 万桶原油无法处理，我们的用意再好也无人理解。”

尽管我们是出于为全行业的整体利益出发而做的努力，但仍有许多原油生产商们认为，即使此危机不是我造成的，我也仍然从中抓住时机利用合法手段对他们进行了剥削。而实际上，真实的情况是由于储油罐爆满，我们公司向所有的原油生产商发布声明说，今后不再办理暂存业务，只接受即期运往炼油厂的石油。标准石油公司提出的原油收购价比当时的现价低了整整 20 美分，后来又实行分期付款，于是就有生产商们说是我们把他们推上了绝境。我听说有



……第一辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第 1 辑 (1874~1890年)……

240

份商情报告甚至尖刻地说这项政策是“永远正确的洛克菲勒陛下放出的一头公牛，”是对这场危机采取的极度专横、毫无人性的对策。但是，即使从石油业的角度来看，生产商们做出的反应也实在是过于激烈了。每天都有怒气冲冲的人群在标准石油公司办公室门前排队，急吼吼地要求运油。我们优先考虑往本公司所属的炼油厂运油——这难道不是再自然正常不过的事吗？——而生产商们却争辩说，输油管是公共运输工具，必须对所有的人一视同仁。生产商们认为，他们的财富甚至他们自身的生活全都危在旦夕。生产商们甚至以纵火和谋杀相威胁，他们半夜带着面具成群结队地出来游行，喊着威胁性口号。从头到脚用床单蒙住，像三 K 党那样，朝着标准石油公司大喊大叫、发出嘘声表示抗议。甚至有人公开煽动大家烧掉标准石油公司的泵站，公司大楼的墙上被人画上了骷髅和交叉的骨头，肆意破坏的现象此起彼伏。以至于有一次，一个居住在布拉德福德的朋友本来想邀请我去那里做客，突然想起那里的混乱局面，便警告我说：“你不要来了。因为一旦您来了就别想再活着回去。”

说实话，这种混乱不堪的局面让我很是不耻和气愤。试想，若不是靠了我超速建起的联合管道公司输油系统，那些原油生产商的油便会一钱不值，而且这套系统马上就要连接到 2 万个油井上。这些人简直就是些忘恩负义，不知满足的小人。对于我为他们所做的一切，他们是怎么想的？“我们拒绝接受一切忠告，让生产的石油超出了存储和运输能力，而我们自己又没有建储油罐。你们竟敢不运走我们生产的所有石油？你们为何不顾过剩的石油已经使所有市场萎靡不振的事实，付给我们 1876 年的高价？”由此，我不能不说，生产商们对我的敌视是毫无道理的；也因此，我绝不会，也没必要

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

接受他们提出的任何批评。而令他们难堪却令我们骄傲的是，我们在布拉德福德危机中并未遭受真正的损失，我们在 1878 年发放的红利令他们羡慕不已：每股 60 元，股票面值为 100 元。我想我们已经如愿以偿地控制了这一行业——无论生产过剩还是生产不足，我们都能赢利，丝毫不受市场变动的影响。

但事实上，这场即期装运之争最引起我们注意和警惕的，还并非那些生产商。更重要的是它背后的一个支持力量——帝国运输公司，以及它明显的想要与我们为敌的野心。大批采油者聚集在布科德福德，这场石油业的地理大迁移给一些人蛰伏已久的野心带来了机会，譬如说宾夕法尼亚铁路公司的汤姆·斯科特，他一直以来就时刻在寻找机会和力量与我们做对。当我们把当地最后的几家炼油厂也收入旗下时，那些与我们持对立立场的管道输油公司和铁路公司的官员们确实吃惊不小，对于我们完全有可能随时抢走他们所有生意的实力也有所警醒，因而他们必然要寻找能够扼制和削弱我们的力量。正好宾夕法尼亚铁路公司的铁轨贴近布拉德福德的油井，于是这些人看到了削弱我们的控制，为自己赢得新客户的好机会。在这场挑战中打头阵的是该公司很有冲劲的子公司——帝国运输公司，它拥有 500 英里的输油管线和上千辆油罐车。帝国运输公司甚至有胆量在纽约、费城和匹兹堡等我们公司的炼油基地向我们示威，收购炼油厂并以低廉的运费争取新的炼油客户。此时，帝国运输公司似乎存心要挑起事端，又开始铺设自布拉德福德至海边炼油厂之间的输油管线，很明显，他们的意图是要向我们在这一领域的领先地位发起挑战。

帝国运输公司之所以敢于挑起这场争端，很大程度上是由于它



……第一辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年) ……

242

的总裁——约瑟夫·波茨上校的力量。波茨出生于一个信奉贵格会的制铁商家庭，原先是个土木工程师，颇有才干，在南北战争中获得了上校军衔。他鼻梁高耸，有一张传教士式的长脸，留着白色络腮胡子。为人十分严肃认真，对圣经和石油业均了如指掌，一心想想要与我认认真真、轰轰烈烈地打上几仗，成为一个可与我旗鼓相当的对手。可惜的是，虽然此人具有不屈不挠的意志——这一点连我本人也很欣赏——但他却是一个不折不扣的精明狡猾的石油人，滑得就像油一样。我是绝不会坐视、放任这样一个人来蚕食、分割我们这些年来在石油业中争取到的一切领地的。于是在波茨开始向我们发起进攻时，我也开始做出相应的对策。我们必须时时提防帝国运输公司，因为它既是腐败的宾夕法尼亚铁路公司官员借以把本属于股东的利润中饱私囊的非法掩护，又是该铁路公司在联营协议的幌子下用来不露声色的骗人工具。鉴于它的这种特殊地位，我在与其交锋时必须小心谨慎又绝不能手软姑息。

一开始，我要求与该铁路公司的汤姆·斯科特和 A·J·卡萨特等人会面。见面之初，我也尽量维持双方表面上的松弛平和气氛，我对他们说：“瞧，我在分配石油运量方面对你们宾夕法尼亚铁路公司特别优待，如今你们这些谦谦君子却允许你们的同事波茨上校闯入中央炼油商协会的领地。好嘛，这跟强盗行径有什么两样！你们必须叫这个偷猎的波茨住手。”要知道，当时宾夕法尼亚铁路公司运输的石油有 $\frac{2}{3}$ 来自我们标准石油公司，也就是说我们是他们最大的客户。可是尽管如此，斯科特竟然决定绝不向我们做出让步。他的意图很明显：他想通过此举来打击我，即使不能达到毁灭性的效果，至少也要削弱我的实力。那好吧，我是一个绝不受人威胁的人，既然有

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

人固执地向我宣战，我就一定会回应的！尽管对方是美国最强大的企业，我也绝不动摇！早在 1877 年春天，我就明确告诉宾州铁路的官员，如果帝国运输公司不退出炼油业，标准石油公司就把我们的运输业务转走，转给其他铁路公司。而宾州铁路公司对此无动于衷，毫无反应，那么好吧，回击战就此全面展开：我让匹兹堡的所有炼油厂全都停产，同时命令克利夫兰的炼油厂相应增加产量。同时向外界宣布标准石油公司的炼油厂将在所有与帝国运输公司竞争的市场上以远远低于对方的价格出售煤油。同时我要求向来坚定地站在我们这一方的两家铁路公司——伊利铁路和纽约中央铁路——降低运费，向宾州铁路公司施压。为了使新转到这两家铁路的还输任务能顺利完成，弗拉格勒与威廉·范德比尔德达成一项协议，赶造 600 辆油罐车。这一切举措，都以迅雷不及掩耳之势迅速展开。多年来，在工商界或政界，宾州铁路公司一向被认为是不可战胜的。而如今，我要给这家世界上最大的货运公司上一课，让他们也知道被制服的滋味。

事态的发展在前期正如我所愿。汤姆·斯科特在我们的攻势下，压力巨大。他不得不大幅度降低运费以应对，于是他解雇了数百名工人，并且把工资削减了 20%。他把火车加长了 1 倍却不增加司乘人员，结果导致司乘人员集体辞职以示抗议。但逐渐的，随着后来巴尔的摩—俄亥俄铁路公司也宣布降低 20% 工资时，局势的发展就慢慢的连我也感到大出所料了。当巴尔的摩—俄亥俄铁路公司宣布这一决定后，局部抗议很快就升级为铁路总罢工。这是我所见过的有史以来最严峻的形势。据说死了好几十人，仅在匹兹堡就有 500 辆油罐车、120 辆机车和 20 座建筑物被工会会员付之一炬。由于破



……第二辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……
第一輯 (1874~1890年) ……

244

坏造成的损失如此惨重，宾州铁路的官员们不得不向华尔街求授，从德雷克塞尔－摩根公司（Drexel, Morgan and Company）筹措一笔紧急贷款。各州州长派出了国民军维持秩序，连拉琴福德·海斯总统也派出联邦军队去支援，全国都在以惊惧目光关注着事态的发展。甚至有谣传说，有 2000 名全副武装的极端分子要来欧几里德大道游行示威。在这场动乱中，那些罢工者们烧毁了他们抢来的 2000 多辆货运车辆，这么大规模、激烈的行为真是闻所未闻、见所未见。

事态的发展虽然超出了我的预料，但造成的结果仍如我所愿。遭受了这一系列打击之后，宾州铁路公司当年没有分红，使得其股票价格在交易所里一落千丈。尽管波茨还想继续斗下去，斯科特却主张谈和。宾州铁路公司虽然不完全拥有商国运输公司，却有权买下非其所有的该公司股份，面对波茨的固执，斯科特正是利用了这一权利，说实话，在面对一己之利时见风使舵的速度上，斯科特的方向调转到如此之快，连我都觉得好笑。他在没有通知波茨时，便派卡萨特来告诉我们他“非常希望和解”的意图。可怜的波茨上校，这次是完全惨败了，他想要证明自己是伟大的摩西，可惜他失败了，彻底失败了。

另一方面，帝国运输公司的投降给标准石油公司带来的好处也超出了我的预料，我们获得了大批的战利品。斯科特由于现金紧缺，不但同意停止炼油业务，还将一大笔资产贱卖给我们。有炼油厂、储油罐、输油管线、一支蒸汽船队、拖船、驳船和装货码头——事实上，这些资产远远超出了我们的购买能力。1877 年 10 月，在费城一家饭店我与斯科特进行了谈判。他戴着顶大软帽，昂首阔步走进那家小酒店的房间来与我们会面，不是像过去这样老想摆平我们，

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller

而是面带微笑，冲着炮口走过来说：“喂，小伙子们，咱们怎么干？”他很神气地向我们大肆炫耀他的那些财产，使劲和我们讨价还价，并且在两点上坚决不肯让步：一、标准石油公司必须买下帝国运输公司的全部资产，包括那些老掉牙的湖上船队；二、标准石油公司必须在 24 小时内用保付支票交付 340 万元报价中的 250 万。

说实话，由于我们当时的现金储备只够需付金额的一半，当时我面对这两个要求还一时真难应对，而且由于大家的意见不能一致——公司里的很多同事不同意买下那些蒸汽船，我不得不想办法以个人名义买下这些船。为了筹措资金，我匆匆忙忙赶回克利夫兰，风也似的把当地银行刮了个遍。我坐着马车，拜访了一位又一位银行行长，上气不接下气地对他们说：“我必须得到你所有的钱！有多少要多少！不会有问题的！把你的钱都给我！我得赶中午的火车。”这样的忙乱对我来说已是多年未有了。但我认为是值得的，包括买下那些赔钱的破船，因为这是出于为公司的整体利益着想，对于公司的整体发展前景必有益处。

应该说，这一场与斯科特的决战中，我们已取得了基本上的胜利。但是我有一个一贯的目标：只要有可能就尽量和解，不是一定要将对对手打垮而是寻求机会来加强双方的联盟，从而扩大我们的实力。出于此考虑，我们制订了一项新的联营计划：我们每年通过宾州铁路运送至少 200 万桶石油，以重新树立对方在石油业中的地位；作为交换，我们从在该公司的货运中收取 10% 的佣金。更为重要的，标准石油公司还被指定为一项由各铁路公司新制定的总体规划的“平衡人”——也就是执行人。该计划规定，宾州铁路公司承担总运油量的 47%，伊利铁路公司和纽约中央铁路公司各承担 21%，巴尔



……第二辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……
第一輯
(1874~1890年)
……

246

的摩-俄亥俄铁路公司则分得 11%。为了进一步将双方联盟维系得更牢固，丹尼尔·奥戴，作为我们的输油管道总管，决定：以后标准石油公司将对经由宾州铁路运输的原油每桶收取至少 20 美分的回扣，正如我们对伊利铁路和纽约中央铁路公司所一直做的那样。至此，我才可以说我们已基本上控制了三大铁路公司，特别是在与汤姆·斯科特的这一场战役之后，我相信再也不会有什么人跳出来向标准石油公司大肆挑战了。

此时此刻回忆起这一年来发生的这一切，那些面临挑战时的兴奋，做出决策时的慎重，等待结果时的紧张，都还历历在目。而当尘埃落定，战果辉煌时回想过去，尤其感到宽慰和喜悦，对仁慈万能的上帝给予我的一切帮助充满感激。在上帝的恩宠下，还有一件事也让我对过去的这一段时间所取得的成绩倍感骄傲，那就是我们从戴维·霍斯泰特手里买下了哥伦比亚管道公司。这一次收购，是具有深远的战略意义的。因为这条石油运输管线是巴尔的摩-俄亥俄铁路公司（B&O）的原油运输生命线。哥伦比亚管道公司将宾州西部生产的原油输送到 B&O 公司在匹兹堡的终端站，再由那里经铁路运到巴尔的摩的炼油厂去。所以，只要掌握了对哥伦比亚公司的控制权，我们就能控制第四家也是最后一家大型铁路公司，同时也就获得了对连接油井和铁路干线的所有主要输油管线的无可争议的控制权。也就意味着，我们的组织势力将能够深入到石油业的每一个角落中去。

在这场战略意义重大的收购行动中，我将这一复杂任务交给了约翰逊·纽伦·卡姆登。由于截至当时为止，我们公司在克利夫兰、费城和匹兹堡已基本没有了可堪竞争的炼油厂，纽约还在固守阵地

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

的几家小厂也不堪一击。真正还在与我们抗衡的主要对手是在西弗吉尼亚和巴尔的摩，这些炼油厂都依靠 B&O 公司运输原油。因此，控制了哥伦比亚管道公司，我们就可以一举击败最后这几家独立炼油公司。反过来说，一旦控制了西弗吉尼亚和巴尔的摩的炼油厂，这家铁路公司的归附也就势在必行了。派卡姆登去执行这项任务，我认为是很合适的。在策划反竞争手段与控制贸易局面上，他很有才干，主意很多。为了削弱当地竞争者的实力，他控制了西弗吉尼亚的原油供应，而使得那些独立炼油商们陷入一种束手无措的局面。有人向我强烈谴责这种做法，认为这是一种厚颜无耻的幕后操纵行为。就内心而言，我对此看法不屑一顾；就实际而言，我的下属在采取行动前都会向我汇报。但我对于这些人提出的意见必须做出一种反应，做出不满意我的下属们采取过激行动的姿态，并且一再申明自己事先对此一无所知。因为不如此的话，那些外界舆论会跟我没完没了的聒噪，从而引起不必要的麻烦。但这种表面态度并不妨碍我的下属们快速有效地执行我们的决策。通过卡姆登的有效工作——当然，其中他也碰到了很多难题，不过他也很善于学习我以前的经验来解决问题——到今年年底，我们已经征服了最后一个独立的炼油中心。用卡姆登的话来说：“我们已经彻底清除了巴尔的摩出现新炼油厂的所有可能性，目前看来我们可以说了算。”

到今天为止，在距离克利夫兰收购大战打响 5 年之后，凭借上帝赐予我的特别天赋和我们卓越的策略，我们已经控制了美国生产的大约 90% 的成品油。在剩下的小份额里，还有上百家的独立炼油厂在运作，但由于其规模小，实力弱，已远不足为虑。而任由它们生长，恰恰可以说明：那些所有关于标准石油公司惯用高压手段来



……第二辑 (1874~1890年)……

247

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

控制行业生产的说法绝对是无稽之谈——难道人们看不见那些尚在蓬勃生长的上百家独立小厂吗？它们告诉人们，石油业里正是一片生机盎然的竞争景象。



……第二辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

09/15/1879 晴

这几年来，我们在石油业取得的成就是有目共睹的。我们不仅在成品油的生产上基本达到了集中控制的局面，在石油运输业上，我们也掌握了很大的运输空间和能力。特别是近两年来在输油管道所有权的问题上，我已经充分认识到这一输油方式相对于铁路运输而言更有潜力的利益市场，因此我们已将运输业的战略重点逐步转移到这上面来。几年前以及一直以来都有人在散布关于油田将要枯竭的消息，但我绝不会被此种无据之谈吓倒，非但不会因此而停下我们前进的脚步，反而要加紧步伐，在这一领域内尽早、尽快地占领空间，我相信，我们拥有足够的资金和动力铺设一个遍布宾洲西部的巨大输油管网。总有一天，我们会通过自身的联合企业对那里全部的输油管都能产生影响，把那些从上千口油井里涌出的原油在我们的帮助下输送到储油罐或铁路发运站去。

一直以来，我们在这方面的工作都是卓有成效，令人满意的。输油管线总管丹尼尔·奥戴功不可没。他性情粗率，勇狠好斗，很适合于干这种要求速度、提高效率的活儿。他要求手下几支施工队在施工速度上紧跟新油田的开发进度，每天得以1英里半的惊人速度铺设管道。而且，在管理制约采油商，控制竞争方面，奥戴也颇有一套手腕。有一次他把铁路方面都吓得够呛。有个铁路官员曾抱怨说，标准石油公司占据了奥利安、纽约和布法罗之间的原油运输，奥戴反唇相讥道，标准石油公司本可以通过输油管线来运输所有的成品油。据说当时那官员吓得发了好一会儿呆。当然，象这种事情我从来都不会向外界承认的。不管我的人怎么做，我只能对别人说：



……第一辑 (1874~1890年) ……

249

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

250

“哦，真抱歉，他们居然这么做了么？我事先可一点都不知道。”以免引起外界的非议。事实上，我并不阻止或反感他们的做法，只要能够达到我的目标，任何有效的手段都可以利用。只是他们可以做得更温文尔雅一点，话说得更委婉一点——就像我做得那样。

总之，我们在输油管道系统取得的业绩一直都是非常巩固的，在油溪一带曾有人称我为“油区的上帝”，我想这无疑是对上帝的一种不敬。但从另一方面，也能说明我对于上帝交给我的能力和任务没有辜负。那些对我不满的独立产油商曾经跑到泰特斯维尔的“石油议会”，想让议会支持他们与我们公司对抗。这些开了很长时间、喧闹拥挤的会议产生了一大堆决议，包括制订一项自由铺设输油管道法案和一项禁止铁路货运实行歧视性待遇的法案。不过，在我们私下里进行的努力之后，这些所谓的法案、措施最终也只是一纸空文。

但是，这之后独立采油商们采取的行动，对于我们的工作，却形成了前所未有的挑战。出于对我们控制的规模庞大的输油系统——包括输油管 and 铁路网的——的挑战性目的，独立采油商们策划支持了两个计划：铺设两条长距离输油管道，越过我们的输油网络，另辟一条自达海边的通道。这两条管道铺设工程分别由两个公司牵头，其中一个规模较小的是由小刘易斯·埃默里 (Lewis E. Emery, Jr.) 牵头成立公平石油公司 (Equitable Petroleum Company)，将布拉德福德出产的石油通过输油管运到一条铁路上，由那里运往布法罗，再通过伊利运河向东运。这条迂回的运输线路立即引起了我们警觉。尽管它的影响在当时看来是不足以构成威胁，但我认为也绝不能轻易放任它在我们眼皮底下成功。于是我马上给丹尼尔·奥戴发了封电

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

报，要求他绝不能让那些人把油管铺到布法罗。为了使他们不能达成目的，我们几乎想尽了各种办法来设置障碍。公司买下了通往布法罗的铁路，并且警告输油管生产商：如果为公平石油公司提供管道，我们公司就取消向他们的定货，还拆掉了与公平石油公司做生意的所有布拉德福德炼油厂的输油管。

可是，出乎我意料的是，尽管我们采取了这么多措施，可这条运油管线最终在 1878 年 8 月还是开通运营了。尽管很多人认为这条线路对我们造成的影响是微乎其微的，可在我看来，对于我们整个规模庞大、完整的输油系统来说，它就像一块严丝合缝的铁板上的一道刺眼的划痕一样让人不快。

而更让我紧张和注意的还不是这个工程，与由拜伦·本森领导的另一项大工程相比，后者的威胁性要大得多。此工程旨在铺设一条直达海边的输油管线，而在此之前，还没有哪条输油管道的长度超过 30 英里的，因此被视为长途石油运输上有“革命意义的进步”。可是对于我苦心经营多年的运输系统来说，问题就远非进步与否那么简单了。作为标准石油公司的创建者，我很自豪标准石油公司一直是个有创新精神的企业，我们建起了设备先进的工厂、拥有高超的管理水平、协调了从油井直至最终用户之间的层层环节，从而使石油业变成了一个现代化的行业。直至今天，我也为此而骄傲。但是当面对现在这个所谓“进步”的举措时，我必须指出，我们所作的任何努力都是从本公司的自身利益出发的：有利于我们的政策和行动就是“进步”的，值得我们提倡和捍卫；反之，我们就必须坚决地反对和阻止。因此，对这次长途输油管计划我绝不能袖手旁观，要知道，一旦它造成，势必将取代铁路运输，而这意味着，我们这



……第二辑 (1874~1890年) ……

251

洛克菲勒日记

Johanna D. Rockefeller's



.....
第一辑 (1874~1890年)
.....

252

么多年来辛辛苦苦营建的这套秘密回扣和补偿体系，将毁于一旦。所以，我要求我的下属们迅速开始行动，阻截该计划的实施。

一开始，独立炼油商们想要通过泰沃管道公司从油溪开始铺设通往巴尔的摩的输油管，富有效率的卡姆登立即就此展开对策，从马里兰议会买下了独家经营输油管的特许权，并且以严格的规定限制了其他公司在此届议会期间能够有同样的权力。这个以大概4万元（据卡姆登估计）的代价取得的成功，使泰沃公司在马里兰州铺设输油管的方案最终搁浅，随后，他们转而着手铺设一条由布拉德福德通向宾州中部威廉斯波特、全长110英里的输油管，然后从那里通过费城—雷丁铁路向东运输石油。同时，泰德沃特公司的人募集到了强大的资金支持，华尔街的两大巨头、第一国民银行（First National Bank）的乔治·贝克（George F. Baker）和哈利斯·法内斯托克（Harris C. Fahnestock）也为他提供了资金。

于是，工程从1878年11月22日开始正式动工了。我甚至听说他们行动很迅速，以每天2英里的高速进展。但是，这项工程在一开始听上去实在只像个设想：要知道，要把原油运过海拔高达2600英尺的山区——这在以前前所未有，在以后也未准一定能实现。我们公司里很多专家对此都持怀疑甚至否定态度。阿奇博尔德在给我写信时说他对“这个入海方案觉得很好笑”。在我看来，这项计划到底能否实现还很难说，目前看来以乎还不太可能，但我们必须小心对待，他们在完成全部计划之前很可能全遇到一些挫折，无论如何，我们绝不能坐视不管，必须予以回应！就像奥戴最早给我写的信中说的那样：“对那些不值得同情又不懂得感激的人，我决不怜悯。”与他相同，我们很多下属都有此想法，他们去告诫储油罐生产商不

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

要和泰德沃特公司打交道，并且给了他们大批的订单，令他们穷于应付、无暇他顾，使泰德沃公司输送原油的炼油商都被我们标准石油公司的优惠运价吸引了过去。我还迅速买下了其余那些可能成为泰德沃特公司客户的独立炼油厂。为了阻断该工程的铺设路线，我不惜重金，大手笔，大规模地购置地产。我们买下一长条一长条的土地（或称做“死亡线”），沿着宾夕法尼亚州界由北向南形成一条直线，以阻挡泰德沃特公司工程的进展。我们派出的房地产经纪人大举进攻那一带的荒僻小镇，用极高的价格从大惑不解的当地农民手里买下一小块一小块地，令他们一夜暴富。除此之外，我们还出了一个办法，就是找一些人在当地报纸上发表文章，提醒那些把地卖给泰德沃特公司的农民，他们面临着危险：“他们的庄稼会被那些油管溢出的油统统毁掉”。同时，奥戴提醒了我，应该通知佩纳，“从布拉德福德地区向外铺设输油管的工程正在受到阻止，他们应该在一定时期内确保掌握通行权，因为他们‘在全国’的利益受到了妥善的保护和关注。”奥戴的提议很有建设性，我们以这些年与铁路公司形成的良好合作关系，再一次以伙伴关系来共同阻止此事，不允许任何输油管线跨越铁路公司的铁轨。

可是尽管如此，泰德沃特公司的工程依然在不断地向前进。即使我们买下了整座山头，他们竟然又能改变方向，越过四周的山头而继续向前，看来他们就要实现他们的计划了！面对将要来临的经济上的损失，我不得不动用一些其他的手段来挽回事态了。其实，众所周知，在我们这个时代，政府与商界之间几乎不可能分得清彼此之间的界限和联系。我的事业起步于一个政府对商业持放任自流政策的时代。而与此同时，政府又大量参与经济活动，发放工地使



……第一輯 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



.....
第二辑 (1874~1890年)
.....

254

用权，铁路经营权和银行特许权许可证等等。因此，美国政界和商场之间事实上是一种相互帮助，相互支持，相互勾连的关系。这一点，在很多人心里也不是秘密了。所以，当我们自身的利益受到威胁时，我不得不动用一些政治上的手段来解决。我们尽一切努力，来说服议会长期实行发放输油管线独家经营特许证的做法。最近几年来，一批代表独立采油商的改革派人物在好几个州里设法通过了自由铺设输油管的法案，使我们的对手得以自己铺设输油管线与我竞争，并且能享受土地征用权。在现行的制度下，泰德沃特公司必须用高价购买它那全长 110 英里、由西向东的铺设路线沿途的通行权。

这个新法案的实施无疑对我们极为不利，立即引起了我们的极大重视。连正在佛罗里达疗养的亨利·费拉格勒也赶了回来，充当这场游说活动的先锋。为了给人造成一种公众对这项法令日益不满的印象，他聘请律师冒充怒气冲冲的农民和土地所有者，要求维持现行的制度。弗拉格勒和卡萨特还私下调换了这个宾州法令的草案对它进行了适当的、有利于我们的修改。最终使得它不能公之于众。而在纽约州，为了阻止类似的法案通过，弗拉格勒与伊利铁路公司的休伊特进行了行动。说实话，这些活动可着实消耗了我们不少精力特别是资金，不过还好，这些付出没有成为水漂，我们还是把输油管法案从议员们手里拖了下来，没能通过。

但是实在让我头疼的是，在我们进行了这么多种努力之后，泰德沃特公司居然还能坚持下去，1879 年 5 月 28 日，我们遇到了有史以来少见的失败：泰德沃特公司的输油管道在布拉德福德附近开始工作，7 天之后，石油最终运送到了威廉斯波特那一端的管口。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

说实话，我和奥戴一样烦恼不安，他甚至想用武力毁掉这条输油管。“如果这样最合适的话，我就派人去拆毁泰德沃特公司的输油管，让它停下来，那才叫过瘾呢，”他对我说。“我认为应该让泰德沃特公司知道这一点，越早越好，这也许能让他们就聪明点儿。”我自然否决了这种野蛮的报复举动，要想出一个更加文雅的办法来对付泰德沃特公司造成的威胁。

借着此时日益高涨的要求铁路改革的呼声，我决定采取以困死泰德沃特公司为目的的策略方法，向他们发起一系列的攻势。为了使泰德沃特公司无油可运，我事先收购了纽约的几家炼油厂，以免他们成为泰德沃特公司的客户。我还一度降低了标准石油公司管道运输的费率，使铁路运费跌到了低得不可思议的程度，有位货运代理人说，这样的价格连车轮润滑油钱都抵不上。通过如此激烈的价格战，泰沃公司被迫不得不将其运输能力闲置了一半。

不过世事的发展总是很难预料，作为我们的一个老对手，泰德沃特公司的总指挥拜伦·本森的想法竟然同我不谋而合。1880年3月，奥戴在从石油城开往布拉德福德的火车上碰巧遇上了本森，对方一席话让他着实吃了一惊。奥戴后来告诉我：“[本森]告诉我说，只要就解决输油管线问题向他公司提出任何建议，他愿意‘排除障碍’——这是他的原话。他说他认为到了两家公司联合起来阻止其他公司进入这一行业的时候了。”一开始我也有点惊讶，不过我觉得本森的话着实是说到点子上了：与其用降价来与铁路竞争，不如双方联合起来提高运费。这样才是真正符合我们双方的各自利益的，对他们来说又何乐而不为呢？本森很快接纳并实现了这个建议，在我的参与下，这条输油管线在建成一年后与铁路结成联盟。事过不



……第二辑 (1874~1890年)……

255

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年)……

久拜伦·本森决定借款 200 万元扩大泰德沃特公司的规模，立即遇到一批小股东的强烈反对。该公司中倾向我们的一派利用这些人的不满情绪，买下了这些少数派的股份。于是，我在第二年同泰德沃特公司达成一项协议。根据该协议规定，标准石油公司把在宾州的管道运输业务分成两部分，自营 88.5%，给泰德沃特公司 11.5%。

此时此刻，我心里很明白，铁路石油运输已成日薄西山之势，而以前我那种由于怕得罪铁路方面而不能完全放手经营管道运输的担心已不必要。我们从宾洲西部铺设了 4 条输油管道，分别通往克利夫兰，纽约，费城和布法罗。

从此，应该说，在这个行业里，生产商们最明智的选择，是与我们合作。因为，随着泰德沃特公司不再是一个有独立地位意义的公司后，我们对这个行业的把握和控制已是显而易见的事实了。



09/17/1880 小雨

最近一段时间以来，我对标准石油公司——我自己一手创建起来的这个声誉卓然，业绩非凡的企业运作感到十分满意。在这几年行业合并的过程中我们一再经历风浪和挑战，而至今为止，我们所取得的成绩不仅是令人欣然的，而且是令很多人觉得不可想象的。在整个 70 年代，即便处于经济不景气的时期，我们的公司也依然能保持良好的发展、赢利势头，在这一行业中，我们几乎有种一枝独秀的姿态了。也因此，我知道，我们遭到了很多嫉恨和非议。特别是当我买下那些曾经是对手的一家家公司时。事实上，我认为这种嫉恨毫无意义。在我的角度而言，我从来都更愿出钱买下对方而不是压垮打倒对方，何况我给的价格难道还不够公道吗？理智地讲，如今小企业的时代已经成为过去，由几百个不经济，互相冲突的小企业构成的一个行业已经远远落后于一个庞大国家对石油的需求。我始终坚信，大企业的浪潮必将席卷全国，成为不可逆转的趋向。因此，只有大规模的制造和销售才能带给石油业经济上的稳定，并以低廉的成本带给美国消费者火油以及其他石油产品。所以，真正头脑清醒，善于审时度势的人，是不会与我们所代表的这一潮流坚持对抗的。

到去年，我们公司所提炼的石油，已占到全美生产的石油的 90%，而今年，我相信能够增加到 95%，根据这些数字，我们起码可以感到欣慰了。而越是在公司发展良好、规模不断扩大时，我就越要注意公司内部的管理和运作，一个企业，尤其是像我们这样规模已经扩大至今的一个大型企业，必须有一个秩序井然的管理



……第二辑 (1874~1890年)……

257

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

258

制度，而且还必须有一个清醒智慧的大脑来执行。因此，我时时都在注意着我的言行和部下们的举止。每天早上9点1刻，我一定准时到公司上班。而且我认为哪怕是为了与公司形象相配，每个人也一定要穿戴良好，仪表整洁。起码我自己就是这样做的。我给每间办公套间免费配备了一套擦鞋用具，每天早上都请我的理发师来准时给我修面。说到时间观念，首先我绝不迟到，因为谁都没有权利无谓地占用别人的时间。其次我喜欢设定时间表，按表来有计划地做事，我从不在琐碎小事上浪费时间。每天我会固定地休息一会儿，10点左右停下来，吃点饼干喝点牛奶，午饭后睡一会儿，也是为了恢复精力，使自己的体力和脑力调整到最佳状态。总把每根神经都绷得紧紧的，不是件好事。

在为人处事方面，我信奉沉默的力量。只有内心虚弱的人才会随口乱讲，对着记者喋喋不休，而谨慎的商人则守口如瓶。“成功来自多听少说”和“只说不做的人就像是长满荒草的花园”是我最喜欢的两则箴言。我习惯多听少说，而这也帮助我在竞争中获得很大优势，尤其是在谈判中，我的沉默寡言常常使对手不知所措，胡乱猜测。而当我生气时，我觉得沉默更能达到击倒对方的作用。有一次，一位气急败坏的承包商闯进我的办公室，对着我暴跳如雷、大喊大叫，我无动于衷地低头伏在办公桌上继续工作，直到那个承包商精疲力竭时才抬起头来。这时，我靠在转椅里左右转着，看着对方平静地问道：“我没听清你刚才说了些什么。你能再说一遍吗？”当时那承包商就如同泄了气的皮球，再也鼓不起力气来了。每个接触过我的人，都会对我有一个印象，就是我这种不同一般的沉着冷静。我敢和任何一个人打赌：无论他现在说出或做出什么让人无法

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

容忍的事情，也绝不可能看出我会有丝毫的冲动，要知道，我的脉搏每分钟只有 52 次！比一般人低得多。我从不会对我的雇员发脾气、大嗓门，更别提什么污言秽语或做出什么不文雅的事来。即便是他们犯了错误，要受到处罚，我也会觉得于心不忍。甚至是那些贪污的下属，我也只是把他解雇了，而难以做到把他送上法庭。

除此之外，在对待员工方面，我一向非常用心和注意。我认为员工在公司里的作用是非常重要的。在公司发展初期，我总是亲自参加普通员工的招聘，而当公司规模扩大到员工人数已超过 3000 时，我不可能直接参与招聘了。但我只要发现优秀人才，就要想法将其招至麾下，即便当时看来不是很需要。我尤其欣赏那些社交能力出众的管理人员，我一直以为，与人交往的能力，就像咖啡和糖一样，是可以买到的商品，而且我为这种能力付的钱比买世上任何其他东西付的钱都要多。我还喜欢鼓励员工直接向我提意见或建议，并且注意关心他们的生活。我常常给那些生了病或已经退休的员工写信，询问他们的情况，不谦虚地说，我在付员工工资和退休金方面绝不吝啬，甚至慷慨。因为我付的报酬是高于同行业的平均水平的。为此，我可以骄傲地说，我相信我手下的雇员们都比较尊重我，愿意在我的身边努力工作。我很少公开对他们的努力进行表扬，我的方法是通过微妙的暗示督促员工前进。首先，我会全面严格地考验员工，而一旦员工得到了信任，就会被赋予极大的自主权，除非出了严重的疏漏，我一般不会干涉他们的工作。一般情况下，提拔员工最好的方法是——当你相信他们具备必要的素质并且觉得他们有能力胜任时——把他们带到深水区，推进水里，任他们自己努力，或是沉入水底，或是游上岸，他们不会失败的。为了协调如此庞大



……第二辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第 1 编 (1874~1890年)……

260

的机构的工作，我必须下放权力。标准石油公司的部分行为准则是，培养下属自己为公司做事。我曾经向一名新员工介绍说：“有人告诉过你在这里工作的规矩没有？还没有？是这样：能让别人去做的工作，就不要亲自己去做……你要尽快找到一个可以信任的人，培养他做你的工作，然后自己坐下来，动脑筋想想怎么才能让公司多赚些钱。”我自己就是在身体力行贯彻这一原则，并且也正是通过这一方法使自己从繁琐的日常行政管理工作中脱出身来，把更多的时间和精力用于宏观决策上。

我一直认为，我在技术上并非一个革新者，我所负责掌握的主要是制定公司的政策和理论基础。作为一个管理者，我每天都要面对如潮水一般的意见和事情，并在各种选择前以非同一般的反应能力来做出判断。而帮助我做出选择判断的，我认为很大程度上是我身上那种出众的数学才能。正是通过处理大量的数据，我才能掌控管理好我这个权力分散的石油王国。我以一种看不见的力量控制着整个公司，这个力量就是我的分类账本。从 16 岁那份记账员的工作开始，我就喜欢数字，数字也极大地帮助了我，使我把复杂多样的系统得以简化成一个通用的标准。以此标准我能够衡量、检验千里之外的下属机构的经营情况。看到真实的情况，以这种方式，我在全公司推广理性管理的思想：从公司最高机构到最底层，每一项成本计算都精确到小数点后几位。

尽管我们的公司已取得了非凡的业绩，但我并不认为它已臻于完善。在我看来，每个公司、每家工厂都可以永无止境地加以改进，我一直力图在公司内部营造一种不断追求完善的氛围。公司运作的规模越大，越是要求关注细节问题，尽管在有些人眼中这看上去有

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

些不合常理，但是如果在一个地方节约 1 分钱，就可能在全公司省出上千倍于这个数目的钱。今年初我视察了一家位于纽约市的标准石油公司下属工厂。这家工厂灌装 5 加仑一桶的煤油，密封后销往国外。我观察了一台机器给油桶焊盖的过程后，问一位住厂专家：“封一个油桶用几滴焊锡？”“40 滴，”那专家答道。“试过用 38 滴没有？”“没有？那就试试用 38 滴焊几桶，然后告诉我结果，好吗？”结果是用 38 滴锡焊的油桶中，有一小部分漏油——但是用 39 滴焊锡的则没有出现这种情况。从那之后，39 滴焊锡便成为标准石油公司下属所有炼油厂实行的新标准。而这节省下来的一滴焊锡，仅一年就可为公司节约 2500 元！像这样的情况其实还有很多，比如我们可以在保持油桶强度的前提下逐步减少桶板的长度，降低桶箍的宽度。但是，我并不是一味只图省钱，而不过是为了使公司的运营达到一种更完善的程度。出于此目的，我坚持要求公司建立稳固结实的工厂设备来降低维修费用，尽管这样做会造成较高的初始成本。我还尽量充分运用从原油中提炼出来的各种成分。公司在成立最初 2 年里主要经营煤油和石脑油。后来，在 1874 年，公司扩大了业务范围，开始生产其他石油副产品，经营做口香糖用的石蜡和筑路用的石油沥青。不久，公司又开始生产铁路和机器车间用的润滑油，以及蜡烛、染料、油漆和工业用酸。今年，我们兼并了新泽西州的切斯布劳制造公司（Chesebrough Manufacturing Company），以增强我们凡士林的销量。

可以说，在不断求完善的道路上，我们一直没有停下过脚步。而今后，这也仍将是我坚持不懈并要在公司内部贯彻到底的目标和信念之一。



……第二辑（1874～1890年）……

261



05/29/1881 晴

时至今日，我的公司在石油业中的斐然业绩已经可以影响不止全美，甚至全世界的石油市场了。前两天我又听到有记者在对我的资产进行猜测，他们总是对此指手画脚，议论纷纷的。而实际上，他们得出的结论简直可笑，他们要么就以一种夸张的态度无边际地想象，要么就怀有恶意地影射我的“巨额”财产如何如何庞大。曾有报纸说我的财产超过 500 万元，我对这些议论推测从来不屑一顾，也不会回应。他们知道什么，我们公司现在仅股票就值 1800 万元。所以说，我现在已是全美 20 名首富之一了。回想少年时代想要有 100 万的梦想，而今早已实现了。但我不愿意因此而炫耀，而且在克利夫兰也是个不招摇的地方，所以如果比名气的话，那我倒算是 20 位首富中最小的一个了。

随着公司规模扩大，令人骄傲的同时，也确实给我带来不小的压力。如此庞大分散的机构，怎么才能将其管理得良好、有效、秩序井然，是我现在面临的巨大挑战。说实话，这种日常管理的巨大压力，给我的身体也带来了影响。由于总是很忙，很累，我有时候会感到自己身上有点过度疲劳的早期症状。我现在天天吃芹菜，因为据说这有益于神经，对于这些偏方呀，草药呀，和其他民间疗法我都对很感兴趣，我觉得还是顶用的。上个月公司里有同事戒烟，我还向他推荐每天早晨吃片橘子片会有助于戒烟。我周围的很多同事也常常向我介绍这类东西，他们也常劝我多度假，少工作。其实我每天下午都尽量待在福里斯特山中，享受伊利湖那令人心旷神怡的空气。



……
第 1 辑
(1874~1890 年)
……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

话说回来，无论是休假还是工作，我都难以忘却心中那个最重要的课题：对我已建立起来的这个石油王国的建设和组织。这个问题已经到了必须解决，需要提到议事日程上来的时候了。因为当我们的下属机构已遍布全国各地之后，由于它的庞大规模，已经出现了难以控制的不良势头。所以，下一步的目标是必须创造一个精妙的，特殊的结构，使标准石油公司对外能合法地拥有各个工厂获得利润；对内可以使各个工厂联合起来，步伐一致地作业。根据现在的法律制度，简直让我们这样的公司举步维艰。和很多商人一样，我疲于应付一大堆一大堆的限制性法律，这些法律令跨州经营的公司快要无法生存。由于联邦政府自身的形式所限，在某一州成立的公司其他州就是外来公司，这迫使商人们在其生意所在的某些或许多州里通过法人代表另行组建公司。这种限制逼得商界领袖们想方设法避开法律，促使他们去和政客以及各种立法机构做一些暗中的商讨和交易；我对政治不屑一顾的态度在很大程度上即源于此。标准石油公司从一开始就是一个全国性的经营组织，因此，这种过时的法律构架促使我们作了无数的调整来适应环境。这种不公平的法律体系对于我们的事业而言无疑是一种障碍，而也正是这个体系激发了我的创造性。比如说现在俄亥俄州的法律规定，不允许该州公司拥有其他州的公司股票，所以合并他州的厂家是不合法的。那么，我就只好在法律的阴影地带来想办法。一开始，我买下纽约波士维公司时，分给他现款和标准石油公司的股票，并让原先的公司仍属波士维名下，允许他负责业务，只要他的作业方针与标准石油公司一样。这样，波士维公司在法律上仍独立，但年终利润要交给我们。后来，当我买下第二家纽约公司时，我改变了办法，应该说，



……第一辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一輯 (1874~1890年)……

这是一份带有独创意义的委托协议。我指派3个中层经理——迈伦·R·基恩、乔治·F·切斯特和乔治·H·维拉斯——作为在俄亥俄州以外众多分公司中持股的受托人。他们收到股息后，依据俄亥俄州标准石油公司的37位投资人在母公司持股比例，将这些股息分给他们个人。通过这种草草拼凑的安排，我可以发誓说，俄亥俄州的标准石油公司在州外不拥有任何资产，尽管我们实际上控制着宾夕法尼亚、纽约、新泽西和马里兰等州的绝大多数输油管道和炼油厂。从法律上讲，拥有这些产业的是那几位受托人。尽管这些办法帮我们的那些其他州下属公司获得了生存空间，但它毕竟是暂时性的，我想今后我们必须找出一个长久之计了。



04/11/1882 多云

我很高兴，长期以来一直困扰我的难题终于获得了一个比较令我满意的解决方式。这就是今年以来我们起草并实行的新的一个委托协议。去年我们使用了以 3 人委托小组来代管股票的方法，但是这一方法还是受到了法庭的指责，我不得不亲自出庭作证，竭力向法庭证明我们没有用任何直接或间接的手段来合并其他工厂。这个办法带来的麻烦证明，它确实不够完美适用，因此一直以来我都在想法子，并找合适的律师来为我们出谋划策。

去年夏天以来，我注意到一个叫多德的律师，他年轻有为，可以算如今最能干的律师之一。其实，在此之前，多德也曾一直持与我们做对的强硬姿态，我记得几年前在南方公司风波中，他曾在宾夕法尼亚的制宪会议上怒斥标准石油公司，甚至还代表石油原产地对我们进行过诉讼。但是，正如我一贯的原则那样，对于那些真正的、对我们大有益处的人才，我们绝不应该让那些曾经有过的不愉快的历史来影响我们对他们的看法和选择。不计前嫌，惟才是举，这才是一个大企业家应有的风度，而且事实证明，我们公司的发展壮大，也正是靠着这一大批的杰出人才所做的努力。因此，当我看到多德写的一篇文章，表露了这样一个观点：“小商人时代结束，大企业时代即将来临”。我深以为然。看来此人也的确在这方面颇有眼光，于是我决定聘用他为我们公司的法律顾问，以 500 美元为月薪。欣然上任的多德，很快为我们想出了 3 个策略：

第一，将整个企业划分为总公司及附属公司，总公司有权管理一切附属公司的业务和股份。此建议是行不通的，因为现行的法律



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

265

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

是不允许这种结构的公司存在的。

第二，把合并的公司的股东算成总公司的合伙人。但是这个建议也随即被推翻，因为这种措施在法律上或行政上会产生许多不便，一旦合伙人本身有破产或死亡的现象，就会给公司带来许多麻烦。

第三，形成“托管委员会”，选出受益人。股东设于“托管委员会”名下而受益人才是有实权管理业务之人。

第3个建议经过我们的研究、考虑认为很有可行性。这个设想，来源于“英国法”的信托制度。多德自认为他创造了一种天衣无缝的垄断方式。他甚至自信地对我说：“从现在起，企业再也不受个人能力限制了！再也不必搞无谓的竞争了！维持完全的平衡，垄断的全面效果一定会得到充分发挥。”

根据多德的解释，这个办法的实质意义和价值在于：由于我们的最终目标是合一而又违法，所以我们必须要把各州的公司财务分别分开，各设独自の账簿、股票及董事，这样各公司在法律上仍是独立分开的，不必重复交税。但是我们可以要求各州的分公司都使用相同的名字，相同的经营方式，并且由一个共同的执行委员会来指挥。然后把整个企业的股票交给托管委员会经营，公司将以托管的名义发行证券，让各股东以此证券来分得红利。这样一来，看上去各公司是分散的，而实际上都要受控制于托管委员会。

多德的这个建议在经过我们公司中那些最有经验、远见和智慧的大脑们反复的讨论和考察之后，最终获得了通过。说实在的，我个人认为这个计划十分巧妙。于是，由多德作为我们公司的首席律师，与弗拉格勒一起起草了这份新委托协议，从1882年1月2日起正式生效。



……
第二輯 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

这个巧妙的设计使得我们的企业成为一个拥有 7000 万元资产、控制了全美 90% 的炼油厂和输油管道的巨型企业。而对外，一切照旧，如伊利湖水面一般平静，公众对此无从知晓。根据这项协议，我们成立了一个由 9 名住在纽约的受托人组成的董事会，这个董事会有点像一个虚构的实体，因为在现行法律下，它的存在缺乏有力的法律支持。它尽管掌管着无限的权力，却无法做生意、签合同和记账。它掌握着俄亥俄州标准石油公司和其他 40 家公司的股份——其中 26 家是合资，14 家是独资——并有权任命这些公司的管理人员和董事。当然在持股人当中，拥有权力和财富比例最大的还是我，我拥有超过 1/3 的信托证明，总价值约为 1900 万元。来自克利夫兰的 5 名成员——约翰与威廉·洛克菲勒、弗拉格勒、佩恩和哈克尼斯——仍然保持在股份上占压倒多数，并且在最高层中形成了一个共同买卖其他公司股份的小团体。

这 9 个人的托管员会的成立，我想或许具有某种标志性意义，对于石油业来说，它标志着一种新的企业形式：“托拉斯”的出现。事实上，早在 1879 年我们就对这种托拉斯形式提出过设想，但直至今日它才成为一种现实。9 人委员会成立后，公司马上发行了 70 万张 100 元的证券，交给托管委员会管理。每年股市就凭证券分红。这种有价证券实际上也是一种新事物，不仅是前所未有的，我相信它的作用也将是意义深远的。因此，我经常敦促我的下属们多多持有股票，我自己也喜欢尽可能地持股，以此方式我随时可拥有大最金钱。我的目的在于，随着这种控股现象的普及，使我们这个大企业的整个组织更紧密地联系在一起，形成了一种有助于击败竞争对手和政府调查人员的团队精神。雇员们由于能拿到巨额资本收益和



……第一辑 (1874 ~ 1890年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第 1 辑 (1874~1890年)……

268

红利，把公司的经营看成是一场圣战。我希望这种托拉斯能够成为以雇员共同拥有公司为标志的民众资本主义的样板。我会让每个人都成为资本家。包括男人、女人和孩子。我要让每个人都节约自己的收入，不乱花钱；让他们拥有工业。拥有铁路公司，拥有电报公司。

就眼前的情况而言，我对于这种新的托拉斯的形成还是感到很满意的。一直以来，我的主体思想都很明确，散乱的小厂商相互杀价竞争，是一种绝对的浪费，应该让这种经营方式尽快成为过去。现在我更加意识到，我们正处于一个时代的转折点上，个别竞争、独立经营的方式必将并已经被渐渐淘汰，取而代之的就是这种联营制度。我们公司在这一点上，可谓一马当先，率先建立了托拉斯。我自信这一举措可谓是一种革命性的举动，它将使世界在管理及经营方式上都将有所改变，从而阻止盲目的竞争，来统一混乱的市场。在我们的这个托拉斯内部，它的体制复杂，其中有各种合法的组织机构，对于外行来说，简直如同一座深不可测的迷宫。而从托拉斯协定来看，是不可能搞清楚谁有什么产业或者什么活动由谁负责。回想当年，刚刚有此构想时，我正值 40 岁。在我 30 岁时，我建立了标准石油公司，此时，当我 43 岁时，一个无可与之相提并论的新型托拉斯也终于建立，也就是意味着，我可以说自己已登上了美国石油业的高峰。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/20/1885 晴

今天距离我们搬进百老汇 26 号的新总部已经整整一个月了。在阳光充沛的午后，站在这座九层楼的窗户前眺望屋外的景色，让人感到心情平和。对于我们这个新的办公地点，我想它是令大多数人满意的，要知道，我们为此耗资将近 100 万元，建成了这座气势恢宏的花岗岩大楼。我曾听说有人把它比喻为一个堡垒，我觉得挺有意思的。标准石油公司如今已是全美国首屈一指的企业了，它的影响在铁路、银行以及其他行业都随处可见，已经形成了一个互相交错的网络，因此有人那样看待我们的公司大楼也不足为怪。至少，我们还应该保持着这种不停战斗的精神吧。

在这个新总部里，我们，标准石油公司的要员们仍然保持着一种多年前就建立起来的惯例。每天中午，执行委员会的成员都聚集在顶层房间共进午餐，房间里装点着打猎和钓鱼捕获的动物标本，从窗口可以看到港湾的全景。我觉得这气派十分适合我们这个全球性商业帝国。在标准石油公司内部，没有比被邀请到这张长桌旁用餐更能表明自己在公司中的地位了。董事们头戴丝质礼帽，身着长礼服，戴着手套来到这个房间，按照固定的座位落座。一般来说，我都要把上首座位让给查尔斯·普拉特，虽然他最爱对我提出反对意见，但他毕竟是年龄最大的。弗拉格尔坐他右边，紧挨着我，然后是阿奇博尔德。这种座次安排是我特意布置的，尽管我知道大家对于我在公司中的地位和作用都有很清醒的认识，但我觉得从管理角度而言，大家这样不分彼此地坐在一起，更有益于促进合作与团结。是的，由于公司结构的错综复杂，合伙人之间是否能团结协作就显



……第二辑 (1874~1890年)……

269

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

270

得尤为重要。我对公司的所有权没有超过 1/3，因此我也很需要别人的合作。在创建了如此庞大的一个石油帝国之后，我一直在不断提醒自己，我自己必须与企业融为一体，所以我不喜欢说“我”，除非是开玩笑，在谈到标准石油公司时我更喜欢使用第一人称复数。不要说我应该做这做那，要说我们应该做什么。千万别忘了我们是合作伙伴，无论做什么事都为了我们所有人的共同利益。

要做到维系公司的团结统一，首先要学会管理不同的助手，调动他们的积极性，而这一点，我自觉做得还不错。我认为截至目前为止我所取得的成功，有很大原因是我信赖别人并能使别人也信赖我。比如说拿破仑，如果没有他手下那些优秀的元帅，他是不可能获得辉煌的胜利的。企业管理也是一样。我绝不独断专行地行事，而总是尽量把职权迅速交给手下，自己只是在适当的时候以平和的态度小小过问一下，而不会让下属感到受干涉。与那种强制性的决策相比，我更愿意以一种潜移默化的方式来把我的意志传达给公司上下。尤其在开会时，我常常能感受到我对大家有这样一种作用：我越不说话越有威信。我也就经常运用这种逆作用，也可以借此不必受一些琐碎小事的干扰。

其次，我极其重视公司内部和谐，常常在争执不下的部门首脑之间进行调解。我总是不多说话，尽量是在听完大家的意见后才表达自己的看法，而且经常做出折中的方案以维护团结。我一般总是谨慎地将自己的决定以建议或提问的方式表达出来——从早年间即如此。我每天都同弟弟威廉以及哈克尼斯、弗拉格勒和佩恩等人一边吃午饭一边讨论问题。尽管公司不断扩大，我仍然在大家意见一致后才行事，绝对不在董事会成员反对的情况下采取重大行动。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

也正由于所有的想法都必须通过那些有主见的人一致同意这一关，所以标准石油公司很少有重大的失误。我们在行动之前一定要确保正确无误，而且事先安排好对付各种情况的应急准备。

当然，在这么多人组成的公司中，难免有意见不一致的时候，虽然尽管我和查尔斯·普拉特，亨利·罗杰斯或者其他什么人不时会有争执发生，但是我可以骄傲地说我们公司里绝没有那种气急败坏的纷争和上下级之间的嫉妒，而这两者通常都是由巨大的权力引起的。我一直强调，董事们——那些由公司纽带绑在一起的昔日的对手——是出于一种近乎神秘的信仰走到一起来的。在我看来，董事们对彼此的信任说明了他们团结一心，同时证明了他们道德高尚：心术不正的家伙不可能像标准石油公司的人那样团结得如此长久。领导权的连续性使那些爱四处窥探的记者和政府调查人员无功而返，他们是不可能从控制着这个石油帝国的志同道合者的坚固阵营中找到突破口的。

当然，我重视团结和谐并不意味着就排斥反对意见。实际上，我更喜欢那些直言不讳，敢于指出问题的同事，而讨厌那些浮滑虚伪，只会拍马屁的软骨头。只要人们提的意见不是出于个人利益，即便逆耳，我也乐于接受。如果没有这种胸襟和气魄，我们也不可能取得今日的成绩。尽管面临诸多法律障碍，我们仍然可以将许多截然不同的公司融合成天衣无缝的整体。通过我们的努力，一个原本可能笨拙无比的机构变成了效的工具。标准石油公司在工业规划和大规模生产方面处于领先地位，采用了原本在这个纯粹自由竞争的阶段很能取得的规模经济。近几年来。我们这个托拉斯组织在提高煤油品质、开发副产品、削减包装和运输成本以及全球分销石油



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

271

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一辑 (1874~1890年) ……

272

制品方面取得了令人瞩目的进展。因此，谁也不能否认我们如今在企业的管理和体制建立上取得的极其非凡的成绩。从我个人角度而言，对这样的情况我深感自豪，因为这其中毕竟有我不可忽视甚至可以说功不可没的付出和辛苦。当然，平常我也不会太刻意流露这些，但人们也很清楚我在公司的影响力。当我的同事们忙于疯狂购买豪华住宅和欧洲艺术品的时候，我并不以为然，我要把钱用到更有意义的地方。只要有董事肯卖股票，我都乐于购买，开玩笑说一句，有时候我简直成了他们倒垃圾的地方了。这使得我持有的股份数目之多无人可比，自然也为我发表意见时增加了分量。

虽然持股数目巨大，但我绝不让自己为此而得意忘形，我想更重要的还是我的个人魅力会对同事及下属有作用力。我平常待人从不过分亲热，也不粗暴鲁莽，更不会轻浮无礼。我在学习磨炼一种政治家般的镇静。在级别较低的员工面前我也注意举止得体、态度平易近人，听到他们发牢骚也不发怒。每个员工每年都有一次见执行委员会的机会，为自己争取加薪。在这种场合，我总是尽量做得令人感到愉快。如果 H·H·罗杰斯生硬地说他已经听够了，拒绝给他们加薪时，我会劝他：“噢，给他一次机会吧。”

最后，我想，我还是一个坚持到底，绝不半途而废的人，我常常去试着解决那些远远超出我自身能力的问题，在问题面前，我会深思熟虑，而一旦想好就会采取行动，坚决执行。谁也不能阻拦我把坚定的信念作为目标，像箭一样飞出去，决不回头。因为我相信，上帝助我，我一定会达到目标的！

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/10/1886 小雪

在午餐会议后休息一会儿，闭目养养神，松弛一下大脑，再整理整理这一天或最近发生的事情，一直是我的习惯。这习惯帮助我一天里保持好精神，也有助于我总结工作，思考今后。今天的午餐会议开得也比较顺利，大家神情轻松，气氛融洽，很轻松地就解决了预定话题，这让我感到很满意。要知道，对于我们这样一个规模庞大的巨型企业来说，有一个团结、安定、有效的领导核心是至关重要的。现在我们在全国的下属机构大概有超过 40 家，把这么众多的下属厂家统一良好的管理起来，其核心就是我们现行的执行委员会制度。

执行委员会的责任是非常重大的。关于公司的发展大计、组织结构都是由委员会来作最终定夺的。在标准石油公司的托拉斯之下，有遍布全国的数十大厂，执行委员会对这些大厂拥有实际上的绝对指挥权和掌控权。委员会的委员们来决定公司的一切方针，因为他们不仅是大股东，同时也是为标准托拉斯打江山的元老们。因此他们的切身利益与公司利益密切相关，血肉相联。他们也就必将公司的利益考虑放在首位，做出的决策也就让人放心得多。整个托拉斯的所有营业，财政，产品，内外销市场等方面，都由委员会来订立方案，凡是超过 5000 元的开支和每月超过 50 元的加薪也都必须得到他们批准，由他们决定每家炼油厂的产油种类和配额、市场价格等等，这使得他们可以掌握任一下属单位的发展速度。执行委员会下设一整套专门委员会，分别负责运输、输油管道管理、国内贸易、出口贸易、生产制造、采购，等等。这些专门委员会使从事相同业



……第一輯 (1874 ~ 1890年) ……

273

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第一輯 (1874~1890年)……

274

务的分支机构的质量得以标准化，便于管理人员相互交换意见、统一经营步骤。我认为这种构成是一种创新式的举措，如果一群人是制造方面的专业人员，他们就是被选拔出来的专家，每天必须开会研究不断出现的新老问题。所有由受托人控股的各个不同的公司都可以得到他们调查研究的成果。他们的工作程序和步骤具体来说是这样的：在执行委员会之下还有各种特别的委员会，如制造委员会、润滑委员会、生产委员会、出口委员会等等。这些委员会每天收到无数封由炼油厂、经销商、代理、推销员等各方面寄来的信件，经过委员们过目整理，分类精选，再连同自己的意见反映到执行委员会。比如，任何工厂如有要研究新技术或试验新产品时，大多先报告生产委员会，再由生产委员会呈交执行委员会批准，所以这些特别委员会是连接工厂和行政部门的一座桥梁。他们更将各部门的生产进度、营业利润的报表全部编号，分给同仁，以使彼此能互相激励。因为所有的文件全是编号的，所以不会引起员工之间的误会，这种方法，可联系全国各地大小部门，使他们互相了解，也互相警惕。

我们就是这样，通过各种特别委员会、执行委员会、执行委员会主席来控制我们庞大的托拉斯企业。应该说，委员会制度是一项极富有创意的改革，它将不同成员公司的政策融为一体，同时又不剥夺它们各自的自主权。我们必须记住，标准石油公司仍然是一个联合体，只是部分他拥有大多数子公司。尽管我承诺赋予各地的业主自行经营工厂的权力，但如果实行由上而下的等级制度，则可能会束缚他们；而委员会制度在向他们提供总体指导的同时也激发了他们的干劲。委员会通过交流经营业绩数字，鼓励他们竞相创造纪

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

录并予以奖励，以此在各地方公司之间倡导竞争。这一点至关重要，因为没有竞争和机制的垄断企业很容易堕落成缺乏活力的庞然大物。相反，刺激各下属公司为自身的利益而做出最佳表现，将使它们在竞争中积极努力、富于进取心。

正如我所期待的那样，通过执行委员会制度我们创造了一个自给自足的天地，管理着制造工业用酸、化工产品、桶板、油桶、灯芯、油泵甚至油罐车的众多工厂。我们的标准石油公司关闭了 30 多家陈旧过时的炼油厂，在克利夫兰、贝永和费城的 3 家巨型炼油厂集里中生产超过世界总产量 1/4 的煤油。

现在，我们的托拉斯在经营方面包括了经营油田，控制油管，炼油、生产副产品以及一切与炼油相关的产品。我总是喜欢在独自一人时回忆，总结我的过去、我的经历、我的事业，在日记里有着详细的记录。今天我也很想把我们目前的经营情况做一个全面的整理。

从 1887 年起我就已开始着手购买油田了。包括买下了宾夕法尼亚州和西弗吉尼亚州的油田，以及后来大量购买的莱马油田，令我甚为骄傲的是，我的这些购买举措在后来被证明是甚为明智的，当宾州油田出现减产和中部油田断续开采时，我们公司丝毫未受影响，不像其他石油公司那样饱受原油缺乏之苦。

在油管控制上，可以说我们公司所属的油管网络已经四通八达：西到芝加哥，南到肯塔基，东到匹兹堡和纽约，再加上油管终点站的油库、抽油站、供应修理厂，以及各地运输站的其它各项收入，总收入的数目是足以令我们为之骄傲的可观。我们现在管理这部分的“国家通用公司”的资本是全公司资本的 $\frac{1}{3}$ ，由此我可以说我们



……第二辑 (1874~1890年)……

275

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年)……

276

公司在油管方面的利润还是很大的，而且颇有前途。

我们目前拥有的炼油厂已有 40 家，这些工厂多分布在纽约的布鲁克林，大概有 20 多家；匹兹堡公布了十几家；在克利夫兰及费城还有几家，规模最大的还当属克利夫兰的老厂。各厂的产品不同，最重要的当然是照明灯油和挥发油，另外还有润滑油、煤油及石油。而要论及副产品经营，我们的项目就多得令很多商人吃惊了。我的生产原则是讲究物尽其用，炼油剩下的残余物，可以利用的全部利用，绝不能有一点浪费。比如炼油后所生产的油脂，可用来做润滑剂；残渣还可提炼成凡士林——这产品虽然较新，但我相信它不久后一定能走进美国的大多数家庭。再比如，我们还生产制造蜡烛用的石蜡，根据英国市场情况反销，我们的这一产品在那里很受欢迎，很多蜡烛商专门指定使用“标准”牌。此外，生产残渣还可用做染料、干冰、油漆、去光水原料等等，既然有这么广泛的利用价值，我们又怎能放弃这块巨大的市场呢？所以，我们前后陆续出产了已经快 300 种不同的产品了，并且以与销售石油一样的推销策略，将它们推向市场，推广到民间。

总之，我在公司中常强调做生意要经济，谨慎，有远见，这是我的信条，也希望能深入每个员工内心。标准石油托拉斯的发展总体上还是相当迅速和顺利的，因此，我想，我也可以先放下笔，休息休息，轻松一下了。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller

07/10/1884 晴

今晚我陪劳拉和孩子们去看了一场歌舞表演，刚刚回来。说实话，我对这样喧闹嘈杂的演出实在不太感兴趣，连这个歌剧叫什么名儿我都没往心里去，只是孩子们总是对此很兴奋，而且由于纽约的时尚如此，有时候我也不得不应付一下。

现在我们全家搬到纽约就已经有3个多月了的时间了吧。自从我搬到纽约这个大都市以来，我发现外界和公众对于我这个人私下的生活似乎兴趣有所增加，因为我已经成为全美国最富有的人之一了。但是我搬到纽约的本意并不为此，我最钟意此地的原因在于，这里的煤油出口贸易非常的活跃繁荣，所以令我对它充满了向往。从好几年前开始，我就在每年冬天都来这儿住上一段时间，当然，我绝不会像我的父亲，把他的妻子和孩子扔在家里，自己出去四处游荡——我对那种记忆仍深感厌恶。因此我最一开始在第五大道的温莎饭店里订了房，连着两年冬天都把塞迪和孩子们接来，和我一起住在纽约。杰伊古尔德也常来这儿住，策划公司的行动计划。从1817年到1884年，我和家人来纽约时都住在第五大道白金汉饭店里，这是一家作为住所出租的旅馆，我们一家住在是一个大套间里，面对圣帕特里克大教堂，晚上，教堂巨大的彩色玻璃窗梦幻般地映在我们的窗外。1881年哈维·斯佩尔曼去世后，斯佩尔曼姥姥和露特姨妈在这家旅馆的同一层楼上也包了一套房间，并且和我们全家一同用餐。每年从春末直到秋初，大家都回福里斯特山住，我则通过先进的电报机与驻纽约的办事处保持联系。

为了做生意，我不得不搬到东海岸去。在这个长途管道运输的



……第二辑 (1874~1890年) ……

277

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年)……

278

年代里，大量的原油流向海边的炼油厂，推动着不断发展的出口业务，使克利夫兰和其他内陆炼油中心地位下降。为了满足旺盛的出口需求，我们公司在布鲁克林、贝永、费城和巴尔的摩到处兴建炼油厂，而这样一来，克利夫兰总部与其发展迅速的纽约分部之间原来潜在的矛盾开始加剧并表现出来。其实对这一点我也有意识，直到有一天，公司董事本杰明·布鲁斯特（Benjamin Brewster）对我说，两个脑袋的牛只有在马戏团里才能看到，而这个联合企业只需要一个头。“你不能在克利夫兰到有个总部，在纽约还有一个，”他说。“所以，要么你离开克利夫兰纽约这边来，要么我们都打起行李舍弃纽约回克利夫兰。”他说的确实有道理，形势的发展决定了我们新的指挥中心应该在纽约才更合适。于是，我们最终决定搬家。

在纽约找一处什么样的房子也颇让我和劳拉费了一番脑筋，尽管我们现在确实已经很富有，但我们还是更喜欢过一种简单、朴素、踏实而不炫耀的生活。我们俩在一条僻静的大街上找了一处房子，用价值 60 万元的 9 处曼哈顿地产换了第 54 西大街 4 号的一所四层褐砂石大宅子。这栋房子上长满了常春藤，两侧是草坪，宽敞而舒适，虽然有公司同事说像我这样家产的人住这样一栋房子显得过于简朴了，但我却恰恰对此很满意。正是由于这房子，人们更难猜测我们的真实资产到底有多少——就像我原来在克利夫兰的住所一样。而且这房子的环境令我很满意，原来我们住的第五大道尽管闻名遐迩，却是一条车水马龙、人声鼎沸的通衢。由于它是用鹅卵石铺成的，车轮辗过路面时发出隆隆声，简直吵极了。与之相比，第 54 西大街则是一处隐蔽的住所，紧靠埃尔金植物园北侧，对面是圣路加医院，医院外面有草坪和花园，整条街花香馥郁、气氛宁静。这座房子原

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

来是美人阿拉贝拉：沃沙姆的豪华闺楼，据说她实际上是铁路大王科利斯·亨廷顿的情妇，而非对外宣称的是他侄女。不过我并不关心这一点，说实话，这房子的装饰风格极为夸张浪漫，甚至有的地方奢华浪费，一点也不符合我的风格。但是出于节俭，我也就没有再对它进行改修，而是仍然保持了原样。

尽管纽约确实是个五光十色、令人眼花缭乱的大都市，但我并不想让自己被此搞得晕了头。我不喜欢这些花里胡哨的东西，尽量远离那些喜欢举办豪华宴会和化装舞会，出入于戏院、歌剧院夜总会上层人物们，我从来都对纵情享乐毫无兴趣，也讨厌同那些叼着雪茄烟，大腹便便的先生们和身穿华贵皮衣，珠光宝气的女士们打交道。因此我们一家人都不参加什么社交活动。我不想沾染上大都市的那些习气，因为我讨厌招摇和夸耀，这是我的一贯个性。

我虽然不喜欢纽约上层社会那些浮华的交际活动，但我仍然保持着我在克利夫兰养成的爱好。今年冬天我又和往年一样，在新家屋旁的空地上浇了一个大冰场，每天早晨，我都要穿上大衣，戴上礼帽，漆皮鞋子上面绑着冰刀，在马蹄型的冰场上静静地滑一会儿冰。这个时刻对我来说，实在是一种享受。我非常喜爱这种运动，还特意在家里做了不少架子，在客人来时，给他们溜冰时放鞋子。最近纽约又兴起了游艇热，我对此很不以为然，我既不会去买船也不会去订什么私人火车车厢。有那些时间和精力，我宁愿去骑马。以前当我疲倦时，我就会去骑一个小时马，来休息我的大脑和身体。有时候我在原野上飞奔，有时候在树林里信马由缰地漫步，享受大自然的和风鸟鸣，这样的放松常常能帮助我加倍精神抖擞地回到工作中。来到纽约后，我也仍然没有放弃我的这一爱好，我对养在第



……第二辑 (1874~1890年) ……

279

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

55 西大街 21 号那座装有暖气设备的马厩中的骏马不惜重金。每天下午下班后，我都要套上我那几匹黑骗马，汇入到中央公园熙熙攘攘的香车宝马当中，时常与弟弟威廉赛上一圈，经常带着兴奋不已的小约翰。我十分喜爱赛马，有一次我曾在前一天一口气跑了 4 个来回，和第二天两天加起来一共跑了大约 80 英里！哈，我觉得自己真是干劲十足的年轻人！

不管是搬家后还是进行娱乐休息，到上班时，我的日常起居绝不会变。我还是喜欢每天早晨吃面包、喝牛奶，晚上吃一纸袋苹果。每天早晨上班前，由理发师在梳妆室里给我修脸，然后我准时急急走下褐砂石门廊，花 5 分钱在第六大道搭乘高架火车到市中心。一路上我的脑子老是转个不停，火车一路颠簸开往华尔街时，我用铅笔在衬衫袖口上记下想到的事情，然后几乎像踩在空气垫上一样，准时在钟敲 9 下时悄没声儿地走进标准石油公司大楼。

总之，我很满意于我现在生活的方式：上班，上教堂，和家人在一起。我所有的时间都给了上帝、标准石油公司以及我的家族，我想，这应该是一个人活一辈子最值得做，也最令人欣慰和高兴的事情了吧！



03/15/1888 大风

这几天，公司里的主要成员们都赶回了百老汇大街 26 号，召开总部紧急会议。这种紧张的气氛已经有些年没出现过了。这一次，我们面临着海外市场的一个很有力的竞争对手：俄国人。

我们的石油在过去很长一段时间内在全球市场占领着无可比拟的地位。自从托拉斯组建以来，我们在国内的市场一直是名列前茅的，而实际上这个销量只是我们公司整个产量的一小部分。应该说，石油这个商品，从一开始被采上地面，面向市场起，它就是一种国际商品，它的出口额大大超过国内消费量。

比起国内市场，国外市场规模更大，利润也更高。现在美国生产的石油大约有 70% 销往海外，而在美国出口的石油之中，有 90% 是我们标准公司提供的，因此，不客气地说，我们对美国的贸易收支的影响作用是非常重大的。早在上一个十年间，我就对石油出口的扩大趋势看得很清楚了，作为石油生产和经销商来说，谁先占据了这一块市场，就赢得了这一行业最大的利益市场。因此，在秘密的情况下，我曾让威廉到纽约建立出口基地，逐渐开始向西欧及亚洲市场挺进。我记得大概是在 70 年代初，煤油就已进入了遥远的中国、日本和其他一些远离美国本土的地方。在整个世界市场上，我们当时是处于绝对优势的，还没有谁能够称得上是我们的竞争对手。而到这一个十年之后，虽然全世界 85% 的原油仍然产自宾夕法尼亚州，石油已经成为美国第四大出口产品，但是由于俄国在里海开采巨大的巴库油田，打开了我们过去一直牢牢把握的市场，对我们构成了威胁。此时如果压缩国内过剩的生产能力，只能使国外的



……第二輯 (1874 ~ 1890 年) ……

281

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

282

石油得到扩展，这样做很不明智。况且我永远不会容忍国外出现竞争对手，我认为我们既有能力供应国内市场，也有能力出口，我希望我们以后能想方设法做到这一点。无论如何，我们必须为此不断努力。

因此，我们对国外市场进行了充分的研究。特别是在 1882 年，我还派了一个石油商去远东进行了为期 2 年的调查。此人名叫威廉·赫伯特·利比，很有教养，根据他的报告，他认为石油“比商业史上任何一种源自一地的产品的渗透性都强，无论在文明国家还是非文明国家，它都能无孔不入，”于是他便在日本、中国和印度等地劝说人们使用煤油。利比把一本宣传煤油灯安全可靠的小册子翻译成中文后，从此有一艘艘小舢板满载标准石油公司的产品沿河而上，向中国内陆深处驶去。为了扩大人们对煤油的需求，我们以低价卖出了成千上万盏煤油灯和灯芯，有时还免费赠送给第一次买煤油的顾客。在许多国家里，我们得先生产油灯，再教当地人学会使用煤油。我们把包装设计得便于骆驼运送或者便于货郎们背在身上，使煤油能够进入世界上最偏远的角落；我们改变做买卖的方式，以适应各种各样的外国人的需要。

经过这些耐心而认真的市场开拓工作，我们的产品很快在世界范围内打开了可喜的局面。如果世界石油出产原地的布局一直如此，就不会有现在我们面临的麻烦了。可惜的是，由于 70 年代初，里海边的俄国巴库港石油的大量开采，使我们原先的市场格局被打破了。

说起俄国人的石油，还真是有点意思，据我所知，其实早在 100 多年前，巴库就发现了石油。100 多年来，当地人从一些大洞里舀出原油，其中大多都让波斯人买去润滑车轮、给皮制马具上油或是缓

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

解风湿疼痛。70年代初，那里的钻井人打出了空前的油井，使这个尚处地于原始水平的行业一下子进入了现代世界。据说在震耳欲聋的轰鸣声中，黑色的油柱直冲云霄，甚至其中有一些力量之大到喷了好几个月才被控制住。还有人说有一口井在最初的24小时里就喷出了2400吨原油。

这么产量巨大的油井自然对很多想要在石油市场上分一杯羹的人产生了巨大的吸引力。于是巴库港一时之间出现了争夺石油的混战，其中有一对名叫诺贝尔的兄弟开始崭露头角。据说他们出身瑞典望族，在涉足于炼油业之后，他们的生产水准很快显露出不同一般的进步。原来人们都一直把巴库的煤油嘲笑为“巴库烂泥”，而诺贝尔的炼油厂生产的煤油质量却能达到我们公司的水平，从而在70年代初垄断了俄国市场。诺贝尔和他的兄弟们把先进的管理和充足的资金引进这个行业，特别是在70年代末铺设一条8英里长的输油管直通里海，在那里他们拥有世界上第一艘油轮“琐罗亚斯德号”。更有甚者他们率先采用了比我们公司的分批定量法更为先进的连续提炼法分离各种馏出成分。到1879年，他们组建了诺贝尔兄弟石油制造公司（Nobel Brothers Petroleum Producing Company），很快就拼凑起一个由平板货车、油罐车和储存站组成的庞大分销网络，极大地削弱了我们原先在俄国市场上的份额。那时曾有一个四处巡视的我们公司的情报员威廉·布拉夫带来了俄国原油和成品油的样品，并且预言，不出几年诺贝尔兄弟还会在里海到黑海之间建一条输油管或铁路，为俄国石油在欧洲市场向标准石油公司发起挑战做准备。根据情报员的汇报，后来在不到两年之间，巴库郊外那些四处流溢着油污的山坡上就已集聚起200多家煤油厂，到了1883年，正像布拉夫



……第一辑 (1874~1890年) ……

283

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's



.....
第一辑 (1874~1890年)
.....

284

说的那样，连接里海城市巴库和黑海城市巴统的铁路建设完成了。这条铁路大大方便了巴库油田的原油外运。由于俄国油井威力巨大，蕴藏量极为丰富，生产的石油比泰特斯维尔的还便宜，价格低廉的煤油很快充斥了欧洲市场，而由于欧洲市场的重油需求量正随汽车、火车、工厂用燃料油的增加而日益提高，所以我们的地盘实际上已被他们抢占。数年前还默默无闻的俄国火油已熟为人知，它不仅控制了英国 30% 的石油市场，更严重的是它还在向欧洲其他地区扩展。

最糟糕的是，我对此竟然毫不知情：直到 1885 年，在汉堡的代理人查尔斯 F·L·迈斯纳汇报说，俄国产品大量涌入欧洲市场，才令我大吃一惊。那次我在执行委员会上忍不住大发雷霆，据报告，瑞士等地的大宗石油运输居然已经进行到了这种程度，真不明白为什么以前我们竟然会对此一无所知。

为了报复他们的人侵，我们开始采取相应措施，首先在欧洲整个地区降低油价，并且提醒人们，要小心俄国煤油的质量，警惕它的安全性。在此期间，在伦敦和巴黎的饭店里，我们和一些自称是中间商的人们进行过数不清的私下接触。这些人身份不明，态度暧昧，我们与他们的接触也是秘密的。他们询问我们是否有意购买诺氏兄弟公司的股份，或是想和我们合作来分割欧洲市场。事实上，我们也曾派出巡游密使 W·H·利比在彼得堡和诺贝尔兄弟们进行了几次会晤，但是由于他们在俄国的势力并不自由，还受到沙皇专制政府的制约，而且出于想要独吞这块市场的念头，他们也不打算与我们合作。因此我们向他们提出的那些建议几乎都不能取得进展。

诺贝尔兄弟的问题尚未解决，又出现了一个新局面。到了 80 年代中期，又有一股强大的势力出现在世界石油舞台上。以阿尔方斯·

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

德·罗斯柴尔德男爵为首的巴黎罗斯柴尔德家族已经在亚得里亚海沿岸的里耶卡和的里雅斯特建了一批炼油厂。他们还组建了里海和黑海石油公司——公司的俄文缩写 BNTTO 更为出名——从廉价的俄国石油里坐收其利。罗斯柴尔德家族刚一进入这一行业，我就收到了层层递上来的报告，说诺贝尔兄弟由于无法偿还所欠罗斯柴尔德家族的大笔债务，可能会被迫同法国的银行家们进行合作。于是，在接下来的这些年里，我们与罗斯柴尔德家族、诺贝尔兄弟公司之间一直在相互周旋，因为大家心里都很明白：只要与另外两家中中的一个联手，就可以孤立第三方，从而巩固自己的利益。

面对日益崛起的俄国石油业带来的威胁，面临激烈的海外战争，我既充满了警觉和谨慎，也感到了很久未有的斗志，让我们来大干一场吧。就像我在给下属们说话时引用的诗歌所说：“我们没有老去，也未沉睡，我们必须起来行动，勇敢地迎接任何命运；进取不息，追求不止，学会努力与等待”！



……第一辑 (1874~1890年)……



09/15/1888 阴

在经过了几天的紧急会议之后，对于如何应付俄国人，我们公司的智囊们商量出了一些对策。当时他们决定的反攻手段主要有3点：一是在质量上取胜。以当今美国的工艺水准，我们公司的产品比俄国人的产品好。

二是凭借莱马油田的雄厚储备，我们在竞争中处于优势。原油成本低，有跌价的本钱。

三是通过完善的分销系统，以削价战术在价格竞争中取胜。我们标准公司建立了美国企业第一批世界范围的分销系统，以此来代替以前利用过的欧洲进口商号。比如在英国一地，就有4大分销站，每个站的贮油量超码可以供应市场4个月的销售。

对于设立分销机构的措施，在以前我就提出来过。当时我和阿奇博尔德都倾向于放弃通过欧洲中间商运作的老办法，来设立我们自己的海外营销分支机构。但由于本杰明·布鲁斯特一度反对我们这个想法，我尽管对此踌躇满志，可是由于没有达成一致意见，而不得不放弃了这个计划。事实证明，我当时的判断是正确的，我们虽然没有采取行动，但是被别人抢先了一步。罗斯柴尔德家族今年在英国设立了一家他们自己的石油销售公司后，布鲁斯特终于承认了他的意见失误。于是，24天之后，我们公司的第一个海外分支机构——英美石油公司宣告成立，并且很快在英国市场占据了优势。我要以事实告诉那些总想与我们对立，甚至不无恶意地揣测我的公司的人们：我洛克菲勒既没有老去也没有沉睡！我很快又在鹿特丹建了一个石油输送站，签了一个向法国供应全部所需要原油的合同，



.....
第二辑 (1874~1890年)
286

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

买下了荷兰、意大利和斯堪的纳维亚各石油公司的部分股份，并且在印度策划了一场激烈的价格战。我们公司还仿效诺贝尔兄弟，向欧洲派出了第一艘蒸汽油轮，在百老汇 26 号不久后成立的远洋船队中，这艘载量为 100 万加仑的巨型油轮是其中的第一条船。我们还发明了油轮运油，大大提高了效率。另外，我们采用了把石油散装在耐火的大油槽里，散装运往欧洲，到达当地后装桶后再按照地区性价格对外销售，通过这一办法，价格就便宜得多了。

尽管俄国石油以价格低廉闻名，但是不管它有多便宜，我们最终还是把它挡在了美国之外，起码保证了我们国内市场的不受侵犯。而且值得欣慰的是，在一番竞争与拼斗之后，我们还是取得了很大程度上的胜利，在这两年的世界市场中，我们保住了大概 80% 左右的市场。我每次去欧洲都能听到有人抱怨煤油质地不纯，尽管如此，诺贝尔兄弟公司和罗斯柴尔德公司的产品质量永远无法和我们公司相比媲美，也无法赶上我们完善的经营方式。在阿奇博尔德看来，正是由于俄国人没有把本国的石油业合为一体——即没有有效地控制竞争并且建立一个托拉斯组织——才使他们屈居人下的。“如果俄国石油业像标准石油公司那样采取了迅速、积极的行动，那么现在让美国石油业大发其财的许多市场很可能就成了俄国人的天下。”

除此之外，我还派遣亚吉波多出国同罗斯柴尔德家族进行了秘密会晤，商讨欧洲市场合理化的问题，当然，实质目的也就是联合起来把握和分配市场。同时我们通过秘密购买股票的方法打进对手内部，以实际利益来吸引对手。应该说，这一切还是颇有成效的，虽然我们目前取得的还不能说是彻底的胜利，但也可以认为我们已取得了基本上的成功。对此，我感到由衷的高兴。当然，虽然诺贝



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

287

洛克菲勒
Johann D. Rockefeller's **日记**

尔兄弟和罗斯柴尔德家族已经不对我们构成致命性威胁了，但我们下一步的计划仍然不能放松警惕，在未来的几年内，我们或许会找到更有效，有利的方法来控制局面，保证我们的海外市场的利益，甚至进一步扩大。



……**第一辑**（1874~1890年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

11/17/1888 晴

虽然在这两年时间里，我们在国外的市场受到了新对手的挑战，但是在国内石油业中我想我们还是占据着绝对优势的。在我们公司的经营范围中，几乎没有一样不是数量惊人的：2万口油井把原油输进公司的4000英里长的输油管中，然后送到海边或送进公司的5000辆油罐车里。我们此时拥有了10万名员工，每天向欧洲出口5万桶油。可以骄傲地说，我们现在的这个企业公司就像一个无与伦比的帝国，正在向着成为世界上最大、最好、最富有的商业组织的目标迈进。不管过去或者现在人们对我或者我们公司有什么样的非议，但是看到公司的利润年复一年的稳定可靠，这些议论也就自然平息了。这种高峰状态正是我多年以来一直致力于追求的一种商业秩序，对于各种非控制的经济力量我们都已不必担心了，我们公司的良好运营机构和状态，使得公司即使是处于经济衰退期时也一样能生意兴隆，正常发展。

对于标准石油公司这样庞大的机构能和谐地运转，对自己每天的工作能井然有序地开展我感到极其满意。每天早晨一开始上班，我就坐在卷盖式办公桌前，审阅两大摞文件，一摞是已经做出的决定，另一摞是需要考虑的问题，我要慢慢地把这两摞案卷啃完。从80年代起，我就采取了决不同陌生人做生意的方针，甚至拒绝见他们，以避免令人讨厌的请求和不必要的争议。这种做法一方面给我的个人生活减少了很多无谓的麻烦，另一方面，在客观上，反倒更加让人确信我是一个深藏不露、不可捉摸的人。对于这种看法，我倒很无所谓，我希望的是人们对我不要持有太恶劣的评价。因为我



……第一辑 (1874~1890年) ……

289



……第二辑 (1874~1890年)……

290

的全部生活都是在上帝注视之下的，我的一切行为都是为了惟一的崇高理想，那就是我一生的信条：做一个高尚的商人，以上帝赋我之能去获取财富，并将之用于上帝的事业。因此，我想我付出多大的努力，取得多大的成绩都是理所应当的，因为我是为上帝，为了一个崇高的信念在工作。也正因为如此，我创建的标准石油公司也是为着这个理想而奋斗的。我可以毫不犹豫地，在我所接触到的商业组织中，没有一个比我们公司的理想更加崇高。为此，我在对手面前总是感到自豪，而不会去做那种公然作恶的无赖行径。那些诡计多端、无耻狡猾之徒，把石油脑精兑进煤油里就足可证明他们品质与用心之恶劣。我始终要求自己做一个情操高尚的人，而我认为我也做到了这一点。我一贯信守合同，及时支付账单和债务，公平对待小股东，从不发行虚股等等，我在时时刻刻恪守着一个具有高尚品行的人应有的人生守则。总有人抓住我们与铁路部门之间的协议或者是秘密开办子公司的事情纠缠不休，可是他们怎么就没想到我一直坚持的商业信誉补偿规则呢？对于商业活动来说，我想后者重要得多吧！

身处标准石油公司这样一个庞大帝国般的机构顶端，要想时刻了解、把握整个组织的情况，也不是一件容易的事情，因此我们建立了一个广泛的情报网络。我从各地代理人每月交上来的报告里摘录了厚厚的分类卡片，上面记录着独立石油销售商在他们的领地里售出的每1桶油，从而使我即使坐在百老汇26号里也能看到这个组织偏远的角落。标准石油公司收集的情报大部分来自杂货店和铁路运输代理。比如我们会付给一位克利夫兰炼油商的记账员每月25块钱，让他把关于该公司装运货物的秘密情报寄到克利夫兰邮局164



号信箱。

在我们公司里，我们的销售人员都有非常旺盛的精力和充沛的斗志来工作。这也与公司采取的政策有关，公司要求各地区的经理要能够控制他们所辖区域中至少 85% 的石油生意，当然多了更好，与此相配的还制订了一套奖罚制度来激励他们采取更加富有战斗性、更加有成果的经营策略。而他们由于有权能够降价以其他任何手段来保住自己的营业额，在很多地方都是由他们发起了激烈的竞争，并且大多数人都能从中获胜。对于这个情报网络，我感到非常满意，而且也认为它的建立与使用很正常，我总是不明白为什么有些人总是在这件事上小题大作，大惊小怪的；这种做法对标准石油公司的声誉会有什么影响吗？绝不可能有一丝一毫的损害，这只不过是在效法那些最大，最精明的全国分销商们普遍采用的方法而已。却总有些人少见多怪，对此指手画脚。对于这种人，是公司之外的我们不予理睬；公司内部，我们就要使他明白：对于标准石油公司这样一个非同寻常的伟大企业来说，这一切的目的不仅仅是要了解局势——重要的是，我们还必须控制局势。

更重要的是，我们的所做的一切，并不仅仅是为了我们自己。我们的一切行为，都要对得起为人之良知，更要对得起上帝的恩宠。而我坚信，我已经和正在做的这一切，就是如此。我们所作所为都是围绕着一个崇高的主题：以低廉的价格给人类带来光明。我认为这是上帝给予我的责任，也是我的目标。我始终不能忘记多年前，当我在油溪观看油井钻井时，当那宝贵的石油从地底下咕嘟地泉涌而出时，我心中忽然划过如闪电般的一个念头：这是穷人的光明。自那以后，这念头始终跟随着我，让我念念不忘。我相信这是上帝



……第二辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年) ……

292

派给我的旨意，让我把上帝的礼物带给人间，带给大众。也许有人认为我这话是在说给大众听，那他就真正错了。这是我心中一个坚定不移的信念，指引着我在这些年的经营与决策生活中做出选择和判断，来决定究竟怎样才能带给穷人光明，将这份上帝的恩赐传达下去，让它普照人间。对于那些不能理解我的用心的人们，我只能说他们不仅是根本不知道我是什么样的人，而且他们也根本不明白廉价煤油对于大众生活的意义。我从小在农村长大，在那样一个偏远的地方，我只能在烛光下看书。而当我长大后第一次在煤油下读书写字的时候，那种欣喜若狂一辈子都很难忘掉。这也就是为什么我坚持为大众提供廉价煤油，因为它为人们的生活带来了革命性的变化。另一方面，以低价出售煤油，也是以低成本、高产量的生产维护市场份额的一种方法。为此我常强调，标准石油公司要一直记住这样一个事实：我们一定要提供最好的服务，满足于大量增加业务，而不是增加利润去诱使别人与我们竞争。在与下属讨论价格问题时，我也经常提醒他们：“我们要合情合理地坚持实行能给我们带来最大业务量的政策。”

应该说销售廉价煤油给我们也带来了很好的效益回报。而归根到底，我们的出发点与目的地都是为了让穷人得到美好的光明。就如同我曾经对一名年轻的下属亨利·C·福尔杰说：“让这项美好的事业继续下去。我们必须永远记住，我们是在为穷人炼油，一定要让他们得到物美价廉的煤油。”

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

12/19/1888 阴

最近有一个很振奋人心的好消息：弗拉施终于研究成功了一种新的消除硫磺的方法，从而在提炼莱马油田的原油时突破了“酸油”质地改良的难关。这个好消息我已经等了2年多了。它的姗姗来迟既令我激动，又令我欣慰：它将再一次证实我在2年前的选择是正确的。

1886年，我和标准石油公司的执行委员会的其他委员们发生了分歧，而且陷入了争执不下的僵局。起因就在于是否购买位于俄亥俄州北部和印第安纳东部新发现的莱马油田一事。莱马油田的蕴藏量最为丰富，也正在开发之中，但是真正想要购买的人无几。而我当时正准备开始购买油田。因为那时东部油田已开始显出衰微的迹象，连宾夕法尼亚州的巨大油田也开始面临着枯竭的危险。为了保证我们公司能够拥有足够并且稳定的原油供应，我开始思考打算转向销售和钻探方面。于是我先买下了几个地区性的销售公司，并决定在油田上发展。执行委员会对于我的其他举措并没有异议，但一听说我要买下莱马油田，全都表示了反对，他们认为莱马油田的原油不可能提炼出令人满意的油来，这也是当时大多数人的看法。主要原因在于：一是当时莱马油田还属于比较荒凉偏僻的地方，二是这里的原油和以前开采的不一样，质地不好，被称为“酸油”。这种原油比较浓，含有沥青、硫黄和酸性，有一种臭鸡蛋似的恶臭，以提炼东部生产的淡石油的办法来提炼它是完全不适用的，而当时谁也没有找到好的办法来提炼。所以它的价格低到只卖15分一桶。

所以，人们都不看好莱马油田。我记得亚吉波多甚至说，如果



……第一辑 (1874~1890年) ……

293

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年)……

294

那儿的石油提炼出来的话，他就把那儿生产的全部石油一口气儿全喝下去。他甚至为此将自己的部分股票从 1 美元降到 85 美分出售。尽管反对意见如此之大，我还是坚持己见，决定买下这个油田大量开采，我的理由是：首先，宾州油田区无法永久供油，仅依赖于此不是长久之计；其次，由于莱马油田不在黄金地带，出产的又是劣质“酸油”，故而售价极低。但是如果一旦能够改变其质地，在成本费用上就能大大降低。最后，也就是解决莱马油田的问题的办法是，请专家来研究改变“酸油”质地的方法。这一点能否成功是个未知数，而正是这未知数激发了我的兴趣，我把它看做了一项对自己的挑战。所以，我没有像大多数情况下那样，要委员会一致同意之后才采取行动，而是强烈要求听从我的意见。到最后，我明确告诉大家，我愿意冒个人风险自己拿出钱去关心这个产品，哪怕是 200 万，300 万元，只要必要，我都肯出。由于我这么强硬的态度和坚定的决心，执行委员会只好同意了，于是，标准石油公司首次以 800 万元的最后开价买下了马莱油田。

在没有找到能够改变石油质地的好办法以前，我要求将开采的酸油成千上万桶地储存起来，同时我开始物色科学家人选进行提炼。不久我选中了弗尔曼·弗拉施，他是个德国移民，公认为杰出的炼油化学家，他进行了无数次的研究、实验，在两年多的时间里，还是一直没有能找到一个解决这个难题的好办法。此时此刻，我们面临了一个两难处境：是抱着对弗拉施的坚定信心等待成功，从而买下俄亥俄州和印第安纳交界处的大片土地呢，还是冒着失去财富的风险，等实验结果出来之后再作定夺。执行委员会的委员们大多也不知所措，拿不定主意。又是进行了一次争论，来讨论要不要放弃这

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

一项他们当时认为已没有希望的工程。但是，我认为越是这种进退两难，前景不明的时刻，越是蕴含着巨大的机会和希望，也就越需要不同于平常的胆量与见识。我再一次做了决定，决定对弗拉施的实验持乐观态度，相信他一定会成功，哪怕是三年、五年、八年、十年。这也就意味着我在莱马油区投下了重重一注。同时，毕竟实验结果还未揭晓，在此之前，我也开始尝试着销售这种“酸油”，为有异味的莱马原油寻求出路。

终于，上帝又一次伸出了他仁慈的双手。今年年中，弗拉施终于成功研究出了一种新的消除硫磺的方法，被称为“弗拉施脱磺法”。对此我有多么喜悦真是难以用言语表达清楚。我马上买下了弗拉施的专利，在波顿博士等人的协助下，开始提炼莱马油田的原油。很快，莱马油就从每桶1角5分猛涨到1元的价格。弗拉施提炼原油的过程是用氧化银来沉淀硫磺，因为专利的关系，我们可以享有70年的专利权，而其他公司就只能用价格较高的氧化铅沉淀法了。为了炼油的方便，我在莱马油田附近新开了一家炼油厂。由于这个新的巨型炼油厂的出现，我们逐步关闭了克利夫兰的炼油厂。

这个事情的成功不仅令我高兴，也让标准石油公司执行委员会们深感宽慰和喜悦。那些曾对这项工程持怀疑和反对态度的人们，此时都真正承认了我的眼光和判断的准确。当年打赌说要喝下石油的亚吉波多——自然，我是不会让他去喝的——对我们说，他认为我比别人看得更远，甚至能看到拐弯的地方。对于这样的溢美之词我只是微微一笑。当然，人到中年，饱经世故之后，我还是很为我敏锐的目光和不一般的观察力而感到骄傲的。



……第一辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

07/05/1889 晴

在最近的一段时期内，我总是被一些人搞得精疲力竭。现在，全美国的人似乎有一半人想用私刑来处死我这个老头子，而另一半人，却只想着向我乞求贷款。每天，我都得遭到一批记者，政治改革家以及对我恨之人骨的敌人的攻击，同时又不得被那些成群的马屁精和觊觎我财产已久的那些阴谋家所包围。也许，有时，我是个很偏颇和固执的人，而且自己也越来越明显地感到，是不是自己越来越厌恶周围的烦躁琐事。他们，那些所有指责批评我的人，在我看来无非都是一些心存嫉妒的伪君子。最近的一篇新闻报道把我标榜为美国首富，竟号称我的个人净资产价值 1.5 亿元；而同时另有一篇文章则算出了我每小时能赚到 750 元，真是不可思议！但是，每次只要这样的新闻报道一出现，成群的乞讨者就会蜂拥而至，这次也是果不其然。看来，如今颂扬性文章在许多方面要比反面宣传更加地让人恼火。现在，我无论走在哪里，身后都会尾随着一小群请愿者。他们常常像野兽一样地追赶着我，悄悄地接近并加以骚扰，常常在大街上搞得我惊慌失措。其实，对于我来说，我并非是一个吝啬的人，而且我也非常乐于从事一些有意义的慈善事业。但是，我却真正受不了这些无止境的骚扰。不论是在我的家里，餐桌旁，还是在教堂的过道里，办公室里或是其他任何一个地方，我都摆脱不了人们持续不断的请求。乞求者与我共进早餐，一同上下班，一起吃晚饭，然后和我一起去我的私人书房。那些希望我帮他们做好事的人们好像在结着伙地来找我，他们甚至带着行李和我一块住，我真得是快要近乎绝望和悲哀了。



……第一輯 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

同时，堆得像山一样的信件从世界各地滚滚而来，仅仅一艘轮船就从欧洲带来了 5000 封乞讨信。而在我宣布要提供一大笔教育捐款后，一个星期之内竟收到了一万 5 千封来信，到月底又增加到五万封。于是，为此我不得不派一批人来专门处理这些请求信，让他们先帮我分清哪些是真正需要帮助的，那些是不合理的。然而，我总是悲哀的发现，在这些信中，大部分要求纯粹出于私心，通篇除了一句笔者拿到钱后会很满足之外，再没有任何其他申请理由了。而且，这些乞讨者的信件，很多甚至都是文法不通，带着外国人的腔调用铅笔草草写成。他们写信的方式竟然就像小孩向上帝祈祷礼物一样。记得，前几天的一封信中，一位心神不宁的妇女告诉我，她希望能够用同上帝交谈的方式见到我，并同我说话，可是这似乎更难做到。而另一位妇女则向我告白说：“昨天晚上，因为我焦虑不安难以入睡，当我躺在床上请求上帝拯救我的时候，您出现了，这情景我怎么也忘不了。”这真是太可怕了。我突然发现，我遇到了一场我生意场上从未碰到过的，令我精疲力竭的个人危机。看来，巨大的财富也是巨大的负担和巨大的责任。它只会带来两种后果——不是巨大的好处，就是巨大的灾难。

其实，早在 1882 年，我就曾向爱德华·贾德森牧师哀叹过，告诉他这些大量的慈善性请求让我穷于应付，而且其中很多是来自各浸礼会教堂的。但一切都无济于事，而且，我发现，随着我收入的增加，这些请求也越来越多，当然，我的捐款数额也渐渐大了起来了。但是，我的许多捐款都是零碎支付的，并没有真正地起到太大的作用，也没有什么大项目的捐助。于是，我现在在考虑，我是否应该做一些真正伟大而有意义的慈善事业呢。这对于我这个一直



……第二辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

笃信基督的人来说，也是很好的一件事情，但具体要做什么，我还在进一步考虑。眼下，这些琐碎的请求已经搞得我有些无计可施了。我需要刹刹闸，喘口气。

当然，在我捐助的过程中，我仍旧有我自己的原则：

第一，若捐给学校，我坚绝拒绝捐助校舍的兴建及日常花销，而要把钱放在学校的基金会上。

第二，我不喜欢任何学校或组织期望将所有的经费来源全放在我身上。——因为我并非他们的救世主。

第三，当我发现所捐赠学校、机关和医院的钱都并未被好好利用时，我就会转而将钱投入有组织的社会团体。正如浸礼教育团体就替我安排了很多项真正需要的款项。

第四，我每次都希望我的捐款能成为一种抛砖引玉的行为。

第五，除非受益人能证明该项捐款能用于正途及用得经济有效率，否则，我是不会轻易充诺捐赠的。

有许多人说，我的这五条捐款原则似乎正和我的经济原则有关，但对于我来说，我认为这是非常必要的。因为我必须把我的钱送到真正需要帮助的地方，而且送到能够最大限度的帮助许多人的地方，所以，我想我的下一个目标，也许会更大，也许会是教育。



……第二辑 (1874~1890年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/10/1888 晴

许多时候，对于教育，我可以说是知之甚少。在 80 年代以前，美国的大学基本上寥寥无几，只有哈佛大学和约翰普金斯大学。我常常想，教育对于一个国家来说，是非常重要的—件大事，而且在 80 年代末的近几年来，随着社会的进步，人们的生活条件也都有明显的提高和改善，大家对知识的渴望也越来越强烈了。于是，我们国家的大学教育也蓬勃发展了起来，斯坦福大学、克拉克大学以及芝加哥大学也都在这个时期创建了。所以，我想，我能否也兴建一所大学呢，这所大学一定能比我的托拉斯更加笼络人心。虽然，现在我已经赚到大钱，但却也挨了许多骂，我要做一些事，来确保我的子孙们在社会上不再像我这样遭人痛恨，所以，教育是千秋之业。

为了兴建大学，我听取了许多人士的建议，其中史强和哈珀先生的建议最让我感到有兴趣。史强是我的亲家，他主张我在东海岸的纽约创建一所由浸礼会管理的大型学校。而哈珀等人则建议我在西边的芝加哥设—所学院。史强是一个理想崇高但与现实有些脱节的读书人，他建议我在纽约设立—所研究院性质的高等学府，聘请—流的师资，招收精华学生，再加上永不枯竭的基金，这些天资优秀的学生，就可以无忧无虑地在学校里学习了。这样的话，学校便可为社会培养出更高水平的人才，从而将美国文化带—更高的境界。他提出捐款数额是 2000 美元。我在经过再三考虑之后，最终还是回绝了史强先生的要求。因为我觉得这个建议太理想化了，美国此时的社会还远没有发展到这一步，美国的教育还是处于大众知识普及的层次上，较高的学府已经有了，而更多的人需要的可能只是一些



……第一輯 (1874~1890年) ……

299

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



.....
第一辑 (1874~1890年)
300

专业化的普通教育。社会不需要这样的高等学府，而是需要较普遍化的学院。因此，这件事情暂时搁置下来。

而在一次偶然的的机会，我结识了哈珀先生和古特史壁先生，他们带给我的建议恰恰与我的想法不谋而合，也就此成就了我兴办大学的梦想。记得那是在一次给摩根·帕克神学院捐款的捐赠会上，我结识了年轻有为的哈珀先生，并从他那里了解到了学院的一些事情。原来，摩根·帕克神学院是由斯蒂芬·迫格拉斯于1856年创办的，与老芝加哥大学有联系，但因资金不足，目前已走入困境。而正当学院负债累累之际，又传来了老芝加哥大学名教授哈珀受聘于耶鲁大学的消息，这就更加加速了芝加哥大学的解体。哈珀教授告诉我，芝加哥大学有很好的基础和传统，而且师资方面，他完全可以解决，但目前所缺少的就是资金。我对哈珀先生的建议很感兴趣，但我必须再深思熟虑一些再做决定。

而就在这个关键时刻，浸礼会召开了一次会议，讨论如何挽救各大学及神学院的命运问题。会上出现了一位注重实际、善于分析的教士，他就是日后芝加哥大学的创办者之一，盖茨先生。会议选举他为执行秘书之后，盖茨便主张由他拟稿，写一份调查表格，寄往各地的教会，看社会和教会的真正需要是什么，再着手兴学。他的良好建议，得到了大的一致赞同。

弗雷德里克·T·盖茨牧师在这项工作中崭露头角。而且他积极的处事态度，蓬勃向上的精神让我很欣赏，日后，他也成了我亲密的同事和朋友。盖茨牧师出身于浸礼会牧师之家，家境贫寒。靠着自己的勤奋努力，他读完了堪萨斯大学，毕业后到银行工作了一段，又到罗契斯特大学深造，其中还兼做中间商的生意。后来，他继承

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

了父业，成了一名牧师。我和盖茨的交往也就是从他积极兴办大学开始。

从那以后，我开始思考捐款给芝加哥大学这件事。对应我的原则看来，这个捐助是有意义也是完全合乎我内心的驱使的。但哈珀教授的建议并不能足以让我下定决心，我还暂时无法估计，建这类学校的可能性有多大，而且在见到盖茨之前，我还没有遇到一位有远见，有胆识，有脑子，可以完全胜任建校工作的人。同时，史强先生也在不停地努力，向我诉说着在东部建校的种种优势和可行性，作为一个商人，我知道我必须充分明确这两种态度，两种建议的利与弊，从而衡量它们各自的价值，再做出决策；作为一个基督教者，我也明白，我需要尊重上帝的旨意，尊重教会以及广大基督徒的利益。因此，一时间，我进入了两难之境。

而最终，盖茨的一份明晰而有说服力的报告最终征服了我，使我终于下定了决心，开始全身心地投入到了兴办芝加哥大学这项宏大的事业之中。盖茨经过调查表格的统计研究，得出了这样的结论：在芝加哥大学的旧址开办一所有实力的学院，再逐渐扩充成大学。他认为，中西部及大平原区上各大州居住都是浸礼会基督徒，但在如此广阔的土地上却没有一所像样的大学，而东部已有几所声誉卓著的浸礼会高等学校。所以他建议浸礼会把所有富裕的教友聚在一起，共同创办一所好的大学，记得是1888年，浸礼会的教育团体在华盛顿开会，一致通过了盖茨的建议，我也最终被他说服了。

一切宏伟的事业都是永恒的，正如我力主兴办大学一样。我认为，我所创建的大学一定会成为未来世界上最好的大学。就算我有一天升入天国，我仍可以清楚地看到它的蓬勃向上。而我的后世子



……第一辑 (1874~1890年) ……

301

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

孙也必将会以此为荣，而那些曾在我背后辱骂我也终会被我折服。

于是，我们开始按部就班地进行建校的筹备，但是，是建立一所大学还是建立一所普通的学院，我仍然没有拿定主意。而我也想到了芝加哥大学的名教授哈珀先生，他曾力主兴建芝加哥大学，我认为，凭借着他的名望和学识，只要他愿意出马，事情就成功了一半，我开始期待着我另一项宏伟事业的成功。



……第一輯 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

11/15/1889 阴

在最近的一段时间内，我基本上都在沉浸在兴办学校的种种喜悦，努力以及辛苦中，好在经过这么长时间的努力，芝加哥大学终于成立了。前一段浸礼会的教育团体选出了该校的董事会，校址就选在马修费尔德捐出的土地上，大家都为这一成功感到兴奋。然而，在这之前的筹备工作也是颇费了几番心血的。

起初，我一直在建学院还是建大学之间犹豫不定。后来，盖茨为我出了一个好点子，主张先办一个小学院，让哈珀一面在耶鲁上课，一面指挥筹备工作。等小学院站稳了脚跟，再扩建成大规模的大学，届时就可以聘请名教授来此执教了。盖茨的建议很好，可见他真是有头脑的年轻人，但对于他的欣赏，我却不能完全地有所表露，我必须再仔细观察观察他，因为以后还有更重要的任务要交给他。于是，我只是写了一封信给哈珀，告诉他芝加哥短时期内最好先办小学院，以后再慢慢扩大。而此时的盖茨，似乎更想从我口中得到一个承诺，而我本人也很明白，我不能这么轻易地答复他。很巧的是，有一次，我和盖茨正好同路，共搭一列火车，我想他一定会利用这个机会跟我讨论的。但没想到，他却一直非常沉着，好像胸有成竹的感觉，而且耐心地等待了一个下午和晚上。经这这一段时间的观察和考虑，我认为，时机已经成熟了，于是，我第二天早上就告诉他我答应为芝加哥大学的重建捐款，但要盖茨去筹备，并拟一个完整的计划给我。盖茨听后非常高兴，事后，他给我描述当时的心情说：“我一心一意以为上了火车，就会和您有一番长谈，然后决定政策方针。但一上车，我又不好意思先开口。我想，当然



……第一辑 (1874~1890年) ……

303

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年) ……

304

应该由您这位标准石油的老板先提。同时，我不禁对您打量起来。我注意到您的衣着，您当时穿得十分干净，虽然衣服的质地很好，但全身没有俗不可耐的戒指、表链等饰物，领带上连别针都没有。更令人难忘的是您付小费的方法，先抓起一把零钱放在手上，也不说给多少，而是让侍者拿他认为该拿的数目。

于是，我就知道，您是一个很有原则的人。我相信您会给我满意的答复，于是我就耐心地等待，而当您第二天一早同意的时候，我真的有些喜出望外，虽然日后我也曾从您手中接过许多款项，但没有一次像第一次这样令人兴奋高兴，尤其在几个月忧心忡忡的猜测之下，您的那一声允诺，使得那五月的早晨变得更明媚了。”

在盖茨给我讲完之后，我也很是感动，我想，他终究是个很敬业的人，我没有看错人，这也正是我们俩日后彼此信任，彼此合作的基础所在。

接着，筹备工作开始紧张的进行着，筹备工作主要由盖茨，古特史壁、哈珀三人负责。他们互有分工，各展才华：盖茨先生负责筹款，管理基金；古特史壁先生负责游说西部的人士支持该校及公共关系方面的事宜，哈珀则策划校方的课程及师资方面的事。关于建校的款项方面，芝加哥方面估计要 140 万美元。我考虑了许久，和盖茨先生进行过两次讨论，我答应我个人可以捐款 40 万。但盖茨先生显然觉得不是很多，进而他尝试性的问我，可否再多一点，捐 60 万。这个数字对我来说也并不是十分大，但我却真得需要好好考虑一下，因为我的原则告诉我，他们不可以把重建芝加哥大学的款项全部寄希望于我一个人，而自己不去做其他努力；但是，我又清楚地明白，这么长时间以来，我已经把这件事作为我石油产业之外

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

的另一项事业来做了，盖茨先生和我其实目标是一致的。所以，我想了想，对盖茨点了点头，表示同意。同样地，盖茨又是一阵欣喜。

这一年的5月18日，浸礼会终于在波士顿的提蒙礼拜堂召开了大会。首先由史强先生宣布在芝加哥要创办一所学院，之后盖茨便宣读了我的来信，告诉教友们我将捐助60万美元作为建校基金。同时，我也希望可以抛砖引玉带来更多的教友们的捐款，共同创建这所学校。其实，对于这样的做法，不是我要强迫别人尽义务，而是我愿意以这种方式使这个机构植根在尽可能多的人的感情深处。这样的话，每个人，作为捐款者就会产生强烈而深切的个人关怀，以后可以指望这些人对这个机构给予关心，兴趣和合作。我们的这个机构也就才能更加的发展、壮大。

值得我高兴和欣慰的一点是，教友们都纷纷响应我的提议，数月之内又收到了30多万美元，这其中一半以上是教友捐赠，其他是由商人及芝加哥以外的人士捐的。捐款的人中，有许多是犹太富商。就这样，经费筹措好了以后，芝加哥大学也即将成立，9月18日，芝加哥大学董事会一致推举了哈珀出任校长。然而，哈珀虽然当选了，却并没有立即上任，大家都很奇怪他的这种行为，我也十分不解。后来才知道，他拖延的理由主要有两个：一是他不想把他全部精力投入办学和管理行政，而放弃他所喜爱的研究工作；另一个理由是，他认为100万美元的资金离办一所大规模的、有实力的学校还差得很远，所以他没有马上辞掉耶鲁大学的工作。

我本人对哈珀的才华非常欣赏，我认为，哈珀年轻有为，而且在研究和办学方面都比较有经验，校长非他莫属。同时兴办学校这件事也的确倾注了我的不少心血，既然现在要办，就一定要把它办



……第二辑 (1874~1890年) ……

305

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年)……

306

好，就像我的洛克菲勒家族一样，永远是最好的。所以，我打算给予重建芝加哥大学更多的帮助，以便使其不断发展壮大。于是，我愿意听听哈珀的意见，并听听他打底还有些什么请求。盖茨把哈珀的意见转达给了我，原来哈珀列出了8个条件，主要意思一是仍希望能一边办学一边研究学问，二是在财政方面，他希望我再拿出100万美元，支持该校的神学院。我非常尊重哈珀先生的意见，并非常痛快的答应了他的所有条件，因为我知道，他回报给我得将远远比这些多得多。

果然，随后，哈珀接受了重任，由于有了基金的支持，他积极开展各项工作，使每一项都井井有条，有了很大的进展和突破。聘请教授，安排课程，修建校舍，所有的事情，哈珀先生亲力亲为，很是让我感动和敬佩。很快，校园一切都安排妥当了，而此时的哈珀先生却突然又有些担心会不会有学生来注册，我告诉他一定要放心，因为我们所做的努力是最充分的，我们所创建的学校也是第一流的，对此，我很有信心。

开学的那一天，当校园里响起清越的钟声时，我和哈珀愉快而又轻松地走在芝加哥大学的校园里。600多名学生涌入了这所新学校，开始了他们的大学生活。我轻松地对身旁的哈珀和盖茨说：“我们又成功地进行了一项伟大的工程，等着吧，我们的子孙一定会记住我们的。上帝的信徒们也一定会以我们为榜样！”记得，这也是我这许久以来最开心的一天了。在那一天，我决定，我要尽我的努力支持这所大学，它就像我的孩子一样，我一定会看着它茁壮成长。然而，10年后，当它自己长大了，长到10岁之后，我将不再给予它更多的物质资金支持，它必须自给自足，这一向是我的原则。（事实

洛克菲勒
John D. Rockefeller's **日记**

证明了洛克菲勒先生的话，从这以后，他源源不断地向这所学校投入，支持他们渡过难关，10年中，他的捐款总额达到 3400 多万美元)。



……**第一辑** (1874 ~ 1890年) ……



08/15/1890 晴

上帝会赐予我们一切的。我总是这样说，而其结果也总是如此。标准石油公司如今已经完全控制了石油业，而许多普通人似乎对它庞大的规模，强取豪夺的手段和不可阻挡的发展势头感到惊骇不已，我们已经成了一切令人不安的重塑美国的力量之象征。有一家报纸竟然这样评价我们公司，说它是“大型垄断企业的鼻祖”，还说这些企业眼下借用一个新创的词“托拉斯”来做掩护。它们认为，“托拉斯”已经成了经济力量重新聚集的简称。以私有企业为基础的工商体制正在产生规模庞大的联合体，而这些联合体反过来似乎对自由放任的个人主义形成了威胁。现代工业不仅威胁着小型企业的存在，当巨型企业的势力超过政府，成为美国社会最强大的力量时，有人甚至认为现代工业会产生邪恶的专制体制，从而威胁到民主制度本身。

此刻，作为这场行业合并的主要人物，我这个大富商也自然而然的成了众人批评的焦点。于是，从1888年开始，我便开始在讨好美国富人的杂志特写中露面，同时也被约瑟夫·普利策主办的《世界报》和其他报纸当做臭名昭著的托拉斯巨头而公之于世。对此，我很是愤怒，而更让人气愤的是，报界在社论中不断抨击标准石油公司，要求各州和联邦政府采取有力的行动对付托拉斯。所以，此时的我，也不得不开始密切关注政治动向，时刻警惕任何有损我的商业利益的潜在威胁。然而，反对托拉斯大战终于爆发了。记得1888年大选时，反对各种托拉斯——包括石油，威士忌酒，糖业以及几十种其他行业托拉斯——的许多抗议活动在美国许多地方爆发了。



……第二辑 (1874~1890年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

这些抗议都迫使两党在施政纲领中严厉地谴责经济集中。一连串的反运动也使得公众分成了两种意见，不是把新型的企业家看成恶魔，就是把他们当做英雄。我一直认为，可能他们早把我看作恶魔了，而其实，我只是上帝虔诚的信徒。

可恶的是，在这片越来越强烈的批评声中，我不得不再次接受政府调查人员的认真审查。然而，他们似乎还并不知道，和我打交道有多么的难。我让他们空空兜了几个圈子之后，才出现在他们的面前。虽然，我还是比较害怕接到石油炼油厂起诉我的传票，但我最终还是不得不去出席纽约参议院的听证会。为了帮助我对付听证会，我的公司为我聘请了一位著名的律师约瑟夫·乔特。然而，显然，他一开始并没有习惯我的风格和谈话方式。我记得当时，我热情地同他打过招呼之后，便歪在长椅上，露出一副无精打采的样子。不过，也的确有些累了。他试图就几个公司事务上的问题来探询我的意见，我并没有告诉他任何有价值的东西，虽然他是我的律师，但我其实根本不需要律师。也许有人会因为几年前，在奥尔巴尼出庭作证时，我连续对 30 个问题都做出了相同的答复而耿耿于怀，其实，这次我自己知道，我不得不提供证词，至少表面上做得要比上一回强。

听证会那天似乎是寒冷的上午，我在约瑟夫·乔特的陪伴下，来到了纽约市最高法院坐满了人的法庭上。我知道，此时的我已经是一个传奇人物了，我的证词无论是什么，都会引起报界的广泛报道，引起舆论界的轩然大波。我站在证人席上，虽然我感到了巨大的压力和紧张，但我仍在宣誓完毕之后，充满激情地吻了吻圣经，因为我要告诉所有的人，上帝是会站在我这边的。其实，我和这个时代



……第一辑 (1874~1890年)……

309

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第一輯 (1874~1890年) ……

310

的许多商人一样，为能够把人弄糊涂而自豪，还擅长做出各种各样模棱两可的回答。于是，在发过誓后，我立刻变成了一个茫然、健忘的家伙，和蔼可亲却多少有点思维混乱，有人评价说，“像是迷失在标准石油公司巨大的迷宫里”了。我喜欢这样的状态，而且我的确也必须以这样的状态来对付这些人，我看到了约瑟夫·乔特吃惊的目光，我想他无论如何也不会把我今天这样的表现和前些日子我对待他的懒洋洋的态度联系在一起。而只有我自己知道，我还是个天才，我的灵感将让我明白上帝赐予我的一切。

在听证会上，向我提问题的是该委员会法律顾问罗杰·普赖尔（Roger A. Pryor）先生。他是个爱装腔作势的律师，不停地来回踱步，稀少的黑发在他肩上飘来飘去。他用动人肺腑的目光盯着我，用一根手指指着我以示谴责。我非常讨厌这个愚蠢的家伙，并对他的种种行为恨之入骨，但我知道，我必须保持谨慎和冷静，我始终保持着平静的态度，我就是要让公众看到，我和普赖尔律师之间这种强烈的对比，他的愚蠢与无知才更能反衬出我的从容和智慧。于是，我在作证时声音悦耳，吐字清晰，从容不迫。我的口气会时而略带责备，时而婉言相劝，但始终都保持着一种平和和从容的态度。无怪乎后来有一家报纸大为吃惊时竟这样描述我的表现，它说：“洛克菲勒看上去仿佛是温柔和光明的化身。什么也不会影响他安详的神态……”哈哈，一切真是太神奇了。

其实，在这次听证会上，我们的战略是尽量少提供信息，正如我的助手保罗·巴布科所说，反托拉斯只是一时的狂热，我们应该用不失尊严的态度来对待它，回避一切问题，要回答得完全属实而避开最基本的事实！巴布科就不准备提供任何统计数字。我认为他的

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

这个建议很好，于是，在会上，我尽量少透露真相，多说一些无关紧要，模棱两可的话。然而，由于人们对标准石油公司所知甚少，所以哪怕一丁点儿消息也都会成为轰动性的标题新闻。在证词中，我首次提供了标准石油公司在 1882 年起草的托拉斯协议，公开了 8 位现任受托人的姓名，透露了公司当时拥有的 700 位股东。大概最令人吃惊的是，我列出了属于托拉斯的 41 家公司——其中有许多在此之前从未公开过这层关系。同时，为了反驳标准石油公司是一家垄断企业的说法，我又提交了一份 111 家与其竞争的炼油厂的名单，为了深深地表现一下我的表演才能，我同时还述说了我们与俄罗斯石油业展开激烈竞争的动人故事。

其实，所有的这一切都基本上在我的预料之中，许多时候，我可以清楚地看到他们的动机和目的，大概这就是上帝赐给我的天赋和灵感。而紧接着，当普赖尔提到我过去最阴暗的一面，改造南方公司时，出现了最富有争议的场面。因为普赖尔出错了，他问我是否参加过改造南部公司，哈哈，我很快发现了这一口误，南方公司与南部公司，那么，我自然会否认为是这家公司的成员了。而且，更巧的是，我突然想起，有一家改造南部公司得到过一份没有使用过的执照。于是，有了这场有趣的对话：

“有过这么一家公司吗”普赖尔自然不会相信。

“我听说过这家公司，”我认道。

“你曾是这家公司的成员吗？”

“我不是。”

虽然，这个回答可能使普赖尔很是生气，但我并不会和他发生任何正面冲突和争执。其实，我从不试图引导向我提问的人，只不



……第一輯 (1874 ~ 1890年) ……

311

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1874~1890年)……

312

过有些过于狡黠。在这次听证会上,我并没有去纠正向我提问的人,这也是有案可查的。当然,我完全知道我所回答的内容,只不过,我在作证时不像布鲁斯特先生和弗拉格勒先生那样脾气急躁,与律师直接发生争执。我很平静,很有自制力。作为证人,我没有责任主动提供证词,他们总是认为在把我带入圈套,实际上是我让他们自己落入了圈套。

在那次听证会上,罗杰·普赖尔似乎也被我深深打动了,他在结束询问时竟然也走到栏杆旁,使劲用手拍着栏杆问我是否可以陪他一起参观标准石油公司的工厂。这真是太有趣了,而后来,当吃午餐时,我问约瑟夫·乔特自己表现得怎么样时,这位饱经磨炼的律师竟高兴地对我说:“我从没见过比你更出色的证人了。”听了这话,我很是满足,因为其实他也是我佩服的少数几个人之一。

然而,无论我所提供的证词是多么的出色,该委员会的报告还是对标准石油公司的活动进行了过分的渲染,称它是“本大陆上最活跃,可能也是最难对付的金钱实体。这就是原始的托拉斯该报告陈述说。“它的形成是其他托拉斯和联营企业的催化剂。它是一种体制的典范,而这种体制已经像疾病一样在这个国家的商业系统里传播开来。这家托拉斯企业不受任何法律的制约,它下属的41家分公司把它们业务交给了一个在法律上不存在的组织,这一组织不受任何权力当局的限制,能随时随地做一切它想做的事情,而且至今为止完全是暗中经营。”而且,该报告在宣布它对于标准石油公司的掠夺行为起诉的同时,没有同意我提出的有关石油竞争活跃的说法,并称标准石油公司“几乎是石油业惟一的占有者,它把对手差不多都挤出了这个行业。”于是,在全国有关反托拉斯立法的辩论不断升

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

温的情况下，标准石油公司则成了一个重要的判例案件。那年春天，在众议院生产委员会发表的有关托拉斯的长达 1500 页的报告中，有 1000 页是关于我的这家石油托拉斯，其篇幅相当于有关糖业托拉斯内容的 5 倍，是有关威士忌托拉斯内容的 10 倍。

想想看，我们标准石油公司教给了美国公众一个至关重要而又自相矛盾的教训：自由市场如果自行其是，其结果可能是可怕的不自由。竞争性资本主义不会在自然状态下存在，它必须有法律加以规定和限制。不受束缚的市场往往会造成垄断，至少会造成“不健康”的集中，因此政府有时需要进行干预以确保竞争的优越性得以充分发挥。这一点在工业发展的最初阶段尤为重要。

接着，在今年的 7 月 2 号，哈里森总统签署了谢尔曼反托拉斯法，该法律规定“阻碍”商业发展的托拉斯企业和联营企业是非法的，对违反该项法律者最高处以 5000 元罚款或一年监禁，或两者并罚。对于这样的法律的出台，我并没有想过要重新考虑它给我引起的麻烦，因为我认为，这样的法律在美国这个社会是行不通的。其实，就算可以施行，对我而言，讲究实际的精明商人早就令人满意地解决了这些问题，只有那些异想天开的劣等文人和爱惹是生非的煽动分子才会觉得有必要改变现行的做法，而这种做法一直很适合这个国家的情况。



……第 1 辑 (1874 ~ 1890 年)……

313



……第一輯 (1874~1890年) ……

314

12/10/1890 多云

我始终不能理解的就是人们对于像标准石油这样的大公司所持的那种不公平的态度。上到总统先生，下到普通公民都认为垄断组织形式是对企业自由竞争的剥夺。人们对各种“托拉斯”群起而攻之，形成了一种打官司风潮，各州的法院都在处理威士忌托拉斯、制糖托拉斯的案件。《谢尔曼垄断禁止法》也是这股风潮的产物，该法令对一切跨州的联合形式明令禁止，而俄亥俄州最高检察厅的大卫·华特森先生，更是这股风潮的一位旗帜性人物。他对任何形式的托拉斯都持反对意见。而对华特森厅长的检举，我们只好请多德律师上诉，同时，我们还邀请到了全美律师协会的分会会长都德先生，由经验丰富的老将来协助，相信我们会有更多的取胜希望。检察厅方面也摆好了誓不罢休的揭发架势，他们请到了有名的专业律师辛西那屈，建成了另一班人马。此外，为了尽快结束这场官司，我还请到了马克·哈那，由他出面向厅长先生施加些压力，相信会更有效果——他是共和党中最具权威的参议员，权力之大甚至与总统也不相伯仲。

但是情况不久就发生了急转直下的变化，在选举中，民主党获得了胜利，克利夫兰继任，这对我们是一个坏消息。因为我作为共和党的忠实拥护者，已经名声在外，他的继任，无疑会进一步加剧对我们不利的形势。现在我作只有做好最坏的打算，准备出有效的对策。

事实上公众往往是愚蠢的，与其让那些自由企业之间以诸如压价这样浪费劳动力和资源的不合理方式争个你死我活，倒不如由人

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

出面把他们组织联合成一个权力集中的结合体共同发展。小企业的时代已经过去了，代之而起的应该是有共同利益基础的规模庞大的制造和销售的企业集团组织形式。当红色的蔷薇含苞欲放的时候，只有剪除周围的别枝繁叶，才可以在日后一枝独秀，绽放出妩媚艳丽花朵，美国“月季美人”——标准石油在绚丽的光辉和芬芳的香气中产生，给观赏的人带来了欢愉，它之所以能这样，是以牺牲它周围早期的花苞为代价的，在商业竞争中正是这样，这是个人无能为力的自然法则和天理所致。

就在代表这个国家的政府对我们大肆攻击的时候，我们却不得不与那些来自其他国家的石油巨头们周旋。早在 70 年代，亚历山大二世就开始组织力量开采高加索地区的巴库油田，最先在那里采油发财的是亚美尼亚的一位地质学家曼塔科夫。后来瑞典的诺贝尔三兄弟又带着资金和技术去了那里，很快的，他们的炼油通过输油管到达俄国的圣彼德堡。甚至到了更远的瑞典，而在海上，他们利用油轮，这种运输工具可谓威力无穷。很快的，他们就准备把我们从俄国的石油市场上驱逐出去。罗斯查尔德的介入，巴库巴统铁路的修建无疑都意味着我们面临着越来越大的压力。巴库的石油和宾夕法尼亚的石油相比明显更具优势，它的硫磺含量低，纯度很好，而且重油比重大。俄国政府对罗斯查尔德和诺贝尔兄弟许以很优惠的条件，而对我们的石油课以重税，他们还可以任意提高标准石油公司的运费，使美国石油在欧洲立不住脚。但是我从来都认为“枪打出头鸟”，不管先锋如何夸口，我们都绝不可以草率从事。在最初人们争先恐后奔向宾夕法尼亚原产地开采石油的时候，那些狂热的采油者绝不会料到自己后来会有那么悲惨的结局。但是一旦时机成熟，



……第二辑 (1874 ~ 1890年) ……

315

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1874~1890年) ……

316

我们就一定要抓住机会。这个等待的过程也是考验一个人的耐心和毅力的过程。我并非一个从未受过任何打击的幸运儿，如果我从第一次受打击就放弃，那这个世界就不会有石油大王。任何一个坚韧不拔的人都要借助一种个人的平衡，一种无须夸口的自信，一种来自时间、地点和人物观念的忍耐这些微妙的性格特色，以及对自己的事业从不迷惑永不气馁的精神。

我的慈善事业是从我 16 岁初在泰德·休威公司做会计助理时为教会捐献的那一角钱开始的，现在我越来越深刻的体会到，如果一个人因为有钱而快乐，那么这种快乐来自于做一切令人满意的事情。去年，我拿出 60 万美元用于建立芝加哥大学，我还将捐钱给黑人事业，特别是那些南方浸礼会办理的学校和学院，我希望美国可以用这种方式不分种族、性别或信仰地促进教育。根据我幼年的经验，一个人在幼时直至青年时期所受的教育无疑将极大地影响他一生的信仰和他的幸福。

在我还没从标准石油公司退休之前，我没有那么多的时间和精力去管理慈善事业，约翰将来毫无疑问将继承我的事业，但现在，面对我多如牛毛的捐款要求，我不得不慎重考虑如何解决燃眉之急。而且鉴于我的目标是把我的慈善副业做成我的一项成就，从某种意义上说，它比我现在正在从事的事业更重要，因此找一位称职的令我放心的人来管理它，就显得尤为重要。人们在办公室里当然要保持严肃，回避种种“友情”以保证自己的大脑做出正确的判断，但仅仅有这一点显然是不够的。要找到一位合适的人才并与他建立信任，需要诚恳和众多的沟通技巧。瑞多利克·T·盖茨，一个浸礼会牧师的儿子，出身寒微，毕业于堪萨斯大学，经历复杂，做过中间商，

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

在银行工作过，甚至还受位牧师圣职并担任过浸礼会教育社秘书长，正是这些独特的经历使我有理由相信这个年轻人就是上帝为我派来的最佳人选。他有足够的投资经验和商业目光，又有坚定的信仰，因此从事“为上帝掌管钱财”的慈善事业真是再合适不过了。在他的几件工作完成后，我发现他还是一位有主见，精力充沛的先生，我觉得可以信任他，就好像信任在标准石油工作的同事那样。



……第二辑（1874~1890年）……



点评：1874～1890 年



……第二辑 (1874～1890年)……

318

1874 到 1890 年间，是洛克菲勒的标准石油公司逐步演变成为一座如帝国大厦般的巨型石油垄断企业过程中非常重要的一段时期。在这一时间内，他先后完成了克利夫兰收购大战，匹兹堡计划和巴尔的摩收购计划，成为全美煤油炼油市场上最具有影响力的人物。从开始涉足管道运输业到最终夺取了 88.5% 的管道运输业务，在石油运输业上也取得了不可动摇的地位。同时，在 80 年代初建立了第一个托拉斯——标准石油托拉斯，从而深刻影响了全美乃至全球未来的经济和政治发展形势。而由此托拉斯成立之初签署的 9 人托管委员会协议，直接导致了 90 年代的《谢尔曼反托拉斯法》。以标准石油公司总部所在地——百老汇街 26 号为象征，标准石油公司的巨大网络和力量遍及全球，深入美国的经济生活各个角落。而洛克菲勒不仅一手创立了这一历史上前所未有的商业组织，也为它的扩大发展，持续繁荣立下了卓著功勋，也树立了他不仅作为一个创业者也是一个成功管理者的形象。由于他在标准石油公司内部管理体制、组织理念以及公司文化建设上的创新构思及举措，不仅把标准石油公司推向了连他自己可能都未曾想象到的财富和权势的高峰，而且也为 20 世纪的现代企业制度做出一个示范。事实上，从 19 世纪末起，美国以及全球的诸多企业发展模式都是在标准石油公司的影响下形成的。从这一点上讲，洛克菲勒在 20 世纪被誉为美国工商管理之父，也不是言过其实。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

正如洛克菲勒的一生众说纷纭，褒贬不一样，他在这一时间内的所作所为也颇受非议，甚至激起公愤。由于他一贯奉行兼并联合以达到市场垄断的商业政策，标准石油公司在1874年到1876短短两年时间之内，就以疯狂的速度购下了20多家独立炼油厂，在整个油溪地区成为“油区的上帝”。在兼并过程中，标准石油公司常常采用一些厚颜无耻的手段，比如限制原油供应、散布流言蜚语，与铁路运输部门达成秘密协议等，来打击制服当地的独立炼油厂主。而且由于19世纪美国经济，政治的特殊情况——政商混淆，政府大量参与商业活动行为，为洛克菲勒和他的同事们通过行贿收买政界官员获得商业利益的行为提供了土壤。这些也都是石油公司得以扩张的原因之一。也因为它的野心和蛮横，当时很多人骂洛克菲勒是一条“大蟒蛇”，而洛克菲勒却并不以为然，他坚持认为自己的一切行为都是公平合理、符合商业信誉的。而对于那些暗里操作，遭人指责的行为，他从来都装聋作哑、避而不谈。尽管这实际上都事先经过他的批准和许可，但洛克菲勒从来不公开承认这一点，而总是以一种轻描淡写的态度提及下属的种种“过失”，提醒他们注意。洛克菲勒自己非常注意在大众前的公共形象。这种善于避重就轻，扬利己之长而避损己之短的本事在90年代反托拉斯运动的听证会上也又一次被发扬光大。

洛克菲勒的辉煌业绩在为他带来巨型财富的同时，对他而言也形成了一种巨大的压力和责任。从早年起他就把自己挣得的钱拿出一部分用于慈善事业，到了此时，他已拥有人们所难以想象的财富时，他在生活上也依然简朴节约，不爱追求奢华享受。他认为上帝给了他这么巨大的财富，也是要通过他把这些财富疏散出去。他除



……第一辑 (1874~1890年) ……

319

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第 11 辑 (1874~1890年)……

了应付数不尽数的求助信和人们以外，开始计划把钱用于一种得以永恒的慈善性事业。经过反复比较、考虑，他最终投资建立了浸礼会学校——芝加哥大学。这一举动又为他赢得了一片欢呼和颂扬，而由此，人们更难说清他究竟是手段狠辣的商人，还是个仁慈善良的慈善家，不过在洛克菲勒自己看来，这二者并没有矛盾冲突的地方。他以前者的方式获得了大量财富，又以后者方式将财富施益于公众，这都是上帝赐予他的旨意。因此，洛克菲勒的身上奇异地统一了这两点，而且并行不悖，这也成为洛克菲勒一生的矛盾之处。

——迈克尔·D·波顿



第三辑 (1892 ~ 1911 年)

洛克菲勒的事业以不可阻挡之势发展着，与之相伴的是标准石油的反对者长达 20 年的争斗。尽管对政治和舆论缺乏兴趣，但为了捍卫他的事业，洛克菲勒竭力与各方周旋，他的隐匿徒具虚名，他仍是石油界和华尔街关注的焦点之一。

对于自己作为上帝财富托管人的角色，洛克菲勒的尽职尽责值得敬佩。他真正把慈善作为他的一项事业甚至人生目标。为了把他的财富更好地运用，他雇用了盖茨，这个人成为他后半生的忠实助手，正是在他的大力协助下，洛克菲勒的慈善事业取得了令世人瞩目的成就……

尽管前半生赚取到了规模巨大的财富，洛克菲勒有着非常理性的生活作风，他反对奢侈，最大的乐趣是打高尔夫球。



……第二辑 (1892 ~ 1911 年) ……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

03/02/1892 晴朗

今天，一直以来坚持指控我们的戴维·沃森取得了他梦寐以求的胜利。尽管我们早已有所准备，但我的同事们仍对这位纠缠我们近两年之久的家伙恨恨不已。

从某种意义上讲，我们遭到了无情的背叛，因为逼迫我们放弃托拉斯协议的裁决居然来自我们一向的老朋友——俄亥俄州的共和党人们。在对共和党的捐助中，我们的全体同仁都一贯慷慨。当然，也不能全盘否定一些朋友帮助我们的努力，尤其是共和党的首领马克·汉纳先生，我应在合适的时候单独向他致谢。同时，必须看到的是，那个家伙必定受到了克利夫兰其他炼油商的唆使，甚至收下了他们的若干心意，从这一点来说，我们的行动显得不够及时。

但是，现在事情的关键是如何解决问题，而不是一味地抱怨。在我们对外界的声明中，我们表现出了若无其事的轻松态度，似乎这一裁决只是给我们造成了一点不便。事实上，我们确实已早有准备。为了应付这种指控，我们已经进行了若干次重组，象章鱼一样，我们变幻成各种形态来躲避立法人。多德和我已经花费了几年的时间来研究各种对策以防万一，我们已经发现了希望所在——新泽西。

在1889年新泽西州的一项法律中，他们仁慈的规定允许那些设在该州的公司控制其他公司的股份，这样我们便可以成立全国性经营的公司，为我们在四面楚歌中指出了一条路，我们将以镇定的态度面对这次所谓的“致命威胁”，并把它作为一次机会，对公司进行已经拖延过久的重组。我们将尽快以最适当的方式执行法院的“裁决”，以防纽约的首席检察官先生对我们行使所谓的反托拉斯法。我



……第二輯 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

的律师将向全体持有我们公司托管证书的人发去一封信函，请他们出席在3月21日举行的会议，用他们手里的证书换取相应比例的20个分公司的股份。在我们这个王国的内部，权力、红利的分配都和原先完全一致。委员会的委员们成为20家公司的总裁，在我们的午餐桌上，我们甚至谁也不用调换座位，不知立法者们是否有足够的幽默感欣赏他们导演的这出皮影戏的收尾？相信我们这一聪明而又富有创意的策略会成为摩根那帮家伙学习的榜样。但惟一令我担忧的是清算过程中可能出现的种种麻烦——在用托管证书换取零散股份这一点上，由于零散股份没有分红，也无法在二级市场上出售，小股东们必然会因犹豫不决而拖延时间。在我这场灾难般的疾病后，或许把这件事交由“楼上的绅士”们处理更为明智。

还有一点主要威胁已经越来越明显。和我一样，现在领导公司的这些老家伙已经开始退休，有的甚至已经过早地进入了天堂。在“变身”之后，我也该考虑休息一下了，上帝也会同意让一位年过半百的人活得轻松一点吧？

在经历了阿拉巴马和威斯康星噩梦般的骗局之后，我对盖茨过人的精明头脑已经产生了充分的信任，同时，这位年轻的牧师在人格上无疑也是无可挑剔的，我建议他搬到我在百老汇26号的办公室。为了充分发挥他在商业方面无与伦比的天赋，他可以随时查阅有关标准石油公司外部投资的全部资料，他的汇报无疑是令我极为震惊的。他从那堆被称为“臭烘烘的烂泥塘”的资料中发现了大约20个病人膏肓的公司，据他声称“每一家的资产负债表都是负债累累”。这位年轻人在对我的投资进行分门别类的同时又引荐了乔治·罗杰斯，后者令我惊讶的建议成立一个执行委员会来管理我2300万



……第二辑 (1892~1911年)……

323

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二輯 (1892~1911年) ……

324

元的证券投资，并向我索取每人1万的年薪。对我来说，这笔费用一开始看起来太高，但比起因上当受骗而损失的那一部分来说，我相信仍然是划算的。鉴于我的身体状况和对那些公司的无知，我将派代表去监督我所投资的那些公司。至于另外一个令人沮丧的发现——霍伊特和科尔比已经偷偷地退出了那些毫无价值的交易，留给我们一个烂摊子——我在终止与这两个无耻的骗子的交往之后，仍不得不收拾残局。这个事件再次印证了合作伙伴是事业成功的基石这一真理，上帝保佑我总能还算及时地发现那些卑鄙无耻的骗子和浮夸无能之辈，并同时送给我一位值得信赖的家伙，比如盖茨。现在明智的作法似乎就是将这些公司的股份全部买下，然后让它们起死回生。尽管希望似乎渺茫。至于盖茨，这位年轻的牧师将成为两条铁路外加一个由分散在各地的矿业、木材和制造公司组成的企业集团的总经理。

但我有一条投资原则就是盖茨不能插手主体部分——标准石油公司的股票。在股票上，由于坚持每天两次收看股票行情，我对自己的判断相当自信。和在标准石油公司时的一样，我坚持保留下不低于1000万元的现金余额，同时拥有大量的美国政府债券，这样才可以操纵市场而于己无损；我坚持在市场低迷时买入而在行情看涨时卖出，如果想做多，每次都在股价下跌1/8点后买进，而在做空时，每次都要等股价上涨1/8点后才抛出——这种炒股技巧使我在做长线中获得平均收益。鉴于两次被人告到法院，说我提供不正确入市建议，所以我从此再也不向别人提供炒股要诀了。我这样做是出于某种自卑感，因为我承认自己并没有那种能使我用自己可悲的猜测——去误导别人的未卜先知的能力。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

此外，我还要设法对付一直困扰着所有大投资者的两难境地：如何在吃进股票时不使股价上涨，而在抛出时不使股价下跌。随着我声名远播，我在股市上的举动会在交易者当中引起一片慌乱。为了避免这种情况发生，我雇了两批股票经纪人：由一线市场经纪人把交易指令在几十个二级市场经纪人当中分发出去，而这些二级市场经纪人并不清楚我的身份，这就使我要采取的措施在由众多中间人构成的迷魂阵中被掩盖了起来。为此，我不得不支付双倍佣金。但是靠这种种现在很盛行的股票联合交易，我可轻松地掌握股市。

在发生了科比尔——霍伊特事件之后，任何想摆布我的家伙都会发现他们的愚蠢企图只会适得其反。就在前几天，亨利·弗里克这个虚伪的家伙郑重其事地建议我买下 5 万股里丁铁路公司的股票。在他发表了一大通夸夸其谈的言论并且心满意足地离开之后，我立刻打电话命令我的助手把我手里的 4.75 万股股票全数抛出。最后的 2500 股在价格最高时被卖掉，对这个结果我很满意。



……第二辑 (1892~1911年)……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

11/11/1893 阴

自今年夏天以股票市场的崩溃为前兆的经济萧条开始以来，众多负债累累，被各种欺诈行为搞得狼狈不堪的公司纷纷步伊利——北太平洋铁路公司的后尘而倒闭。失业工人在工会那帮家伙的煽动下闹事，亨利·克莱·弗里克向那帮失去理智的蠢货开火真是大快人心。但这种举动的另一个后果就是我们因自己的财富成为了人们痛恨的恶魔，平民党正在极力活动促使政府征收累进所得税，接管铁路和电报公司，加强对工会的保护，我们不得不对此做出相应的回击。这种事情的发生，也使得我不得不再次推迟我退下来歇口气的日子。

但令人喜出望外的是，在这场旷日持久的经济衰退中，标准石油公司和其他托拉斯组织却一帆风顺。照明油和润滑剂——现在已成为美国的生活的必需品——需求稳步增长，使标准石油公司在一片萧条中照样生意兴隆。与此同时，一种新的财源正在不远处向我们招手。19世纪80年代早期，哥特利布·戴姆勒^①把轻型汽油发动机安装到自行、三轮车和其他交通工具上，这些实验最终使他发明了汽车；与此同时，另一位德国发明家卡尔·本茨^②在1886年取得了装有单缸发动机的三轮汽车的专利。去年，杜里埃^③兄弟开始捣鼓他们的第一辆汽车的专利。我们意识到即将会产生一个极大的市场，便派了一个代表去观看为公共汽车设计的新型汽油发动机的测试。

① Gottlieb Daimler, 1834—1900, 德国工程师，设计出四轮汽车，后创办戴姆勒汽车公司。——译者注

② Karl Benz, 1844—1929, 德国机械工程师，设计并制造了第一辆内燃机汽车。——译者注

③ Charles E. Duryea, 1861—1938, 与其弟弗兰克发明并制成第一辆实用型汽车。——译者注



……第二輯 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

今年，亨利·福特^①测试了一种双缸汽车，这种汽车能以每小时 30 英里的速度行驶，使人们再度开始担心现有的石油会供不应求——但这种焦虑后来多少得到了缓解，因为 90 年代人们在洛杉矶和加利福尼亚的其他地方发现了石油。汽车的问世对标准石油公司来说不啻是天赐好运！因为美国各地的电灯越来越多，多数煤油都被贬谪到无法使用电力的偏远农村去了。

恐慌的到来还给我的个人投资带来了一个意外的惊喜，正如俗语所谓的乱世出英豪，我们这次取得了一个颇具传奇色彩的投资项目。说起来，这个项目起源于那两个蠢货科尔比和霍伊特所犯的一个重大错误。盖茨在第一次考察这两个人在古巴、密执安和威斯康星买下的铁矿回来之后，向我汇报说这铁矿都是些毫无价值的洞穴，但其实体——明尼苏达铁业公司，却是大有前途的，因为它拥有梅萨比山。

这条山脉在明尼苏达北部藏着一条长达 120 英里的很宽的铁矿带。尽管它有望成为在北美发现的蕴藏量最大的铁矿，其商业价值却一直没有显示出来。一般的铁矿石都是采自地下的硬块，可直接投进高炉冶炼，梅萨比矿石却是细细的粉末，不是堵塞鼓风机，就是从烟囱里吹走，散落到四面八方。但是，它靠近地面，蕴藏量极大，可以直接用蒸汽铲挖掘，开采费用反而相当于地下铁矿的几分之一。

为了使当初因受那两个家伙误导而投入泥沼的项目重获生机，我一直关注着这家公司。

最初开采梅萨比铁矿的人当中有举止粗野的梅里特家族，人称 7



……第二辑 (1892~1911年) ……

327

^① Henry Ford, 1863—1947，福特汽车公司创办者，发明装配生产线。——译者注

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

328

个挖铁人——4 兄弟和 3 个侄子。他们毫无顾忌地大举借债，抢购大片的土地，还修筑铁路把矿石运到苏必利尔湖。最终他们控制了那个公司。但是，我的机会已经降临了：今年夏天的经济恐慌使铁价暴跌，梅里特家庭面临严重的资金短缺问题。他们手下的工人掏出手枪强行闯进了梅里特铁路公司的办公室，要求发放被拖欠的工资，德卢斯城里的紧张气氛简直一触即发。我仍然采用了老办法，盖茨带着我的大笔资金，一举购进并从而支配了那些价格低廉的产业。安德鲁·卡内基和他的专家们幸灾乐祸地对我的投资大加嘲讽，尽管我们一向不和，但我对他们竟然如此低估这些铁矿的价值吃惊极了。他们很快就会发现，我对于钢铁生意并非一窍不通。我相信，钢铁工业就像当年的油田一样正处于生产过剩的边缘，如果没有实力强大的业主使它保持稳定，很快就会成为自杀性竞争的牺牲品。鉴于运输的战略意义，我还将密切关注梅里特家族所控制的铁路和码头设施。

最终作为投资的交换，我和梅里特家族达成了一项协议。我们成立了一家控股公司即苏必利高湖联合铁矿公司（Lake Superior Consolidated Iron Mines），这家公司把梅里特的铁路和采矿设备连同科尔比和霍伊特匆匆买下的几处产量平平的铁矿合为一体。由梅里特家族管理该公司，利用我注入的现金继续完全中断的铁路工程。起先，我只拥有公司 1/5 的股份，但我通过第一批抵押债券最终取得了控制权。如果公司拖欠债务，我有权扣押整个公司。

但是我对梅里特家族合作诚意的信任在减退。梅里特家族在手里的票据到期后拼命地催促盖茨付现金，我只能很不情愿地贷款给他们。到了今年 10 月，第一笔贷款迅速增加到将近 200 万元，但仍

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

无法保证梅萨比铁矿是否具有商业价值。整个项目像是一场后果不堪设想的赌博。我一边在福里期特山家中的走廊里来回踱步，一边考虑捏着债券不放的粗野的梅里特家族强加在我头上的那些令人苦恼的麻烦事，有时这些麻烦事几乎每天都会发生。我不得不用我自己的债券来筹集资金。到了最后，我们被迫拿出大量的现金。为了得到这些钱，我们不得不到当时十分混乱的货币市场上用高价换到手，再用快车把钱送到那儿给工人发工资、付修铁路的钱，让他们接着干下去。

我的儿子从9月份进入布朗大学以来，就其身上发生的变化而言，我非常地欣赏。身为富家子弟，约翰未能享受到其他小孩子那样的热闹童年，也未能建立同龄年轻人之间的那种自在轻松的社会交往，但他一直都在努力地让我和他母亲对他满意和为他自豪。在选择大学的这件事情上，他表现出了充分的自律和谨慎思考。在决定去耶鲁之后，他听从了牧师的劝告，又改选布朗大学。耶鲁的社交圈以生活放荡而闻名，我的儿子显然担心会在一个完全陌生的阶层里迷失自己，无法建立他需要的社交圈子。相反，在布朗大学，他已经有了一些过去的好朋友。实际情况也证明，他在那里有很好的人缘，并受到了校长安德鲁斯的关心和支持。他找到了自己的位置，已经参加了合唱团和曼陀林俱乐部，以此培养自信和与人交流的能力对完善他的性格是有益的。他甚至开始在普罗维登斯的一座浸礼会教学里教主日学，对这一点我感到欣慰不已，这也再次印证了正派虔诚的环境对一个人的品性是何等重要。说到这里，不得不再次提到他的校长本杰明·安德鲁斯先生。作为一名浸礼会教士兼政治经济学家，他用他对上帝的热情和睿智深深吸引着约翰。他在



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

南北战争中失去了一只眼睛，但这并不妨碍他看透别人的心思。了解到约翰在学校中因作为我儿子而受到的有关托拉斯组织的诘难，他表现了客观公正的态度并支持我儿子坚持立场。



……第二辑 (1892~1911年) ……



06/01/1894 多云

恐慌仍在继续蔓延。到年初的时候，已经有 600 家资信不好的银行倒闭。到处都能明显地感觉到骚乱一触即发，人们对这种局势的评价是“历史上有过这样的时期，即工业界的动荡几乎到了无政府状态”，考科赛将军带领的衣衫褴褛的“基督同志军”未能从国会那里得到所需的救济，克利夫兰总统也已经派人去芝加哥把德布兹扔进了最适合他的地方，以防止他领导的全美铁路联盟再次借罢工来要挟。形势在激化之后似乎得到了一定程度上的控制，但行动刚刚开始。

对于我们的石油公司在这次大萧条中表现出的活力及经受市场波动考验的免疫力，我感到十分振奋，这一切归功于公司大量的现金储备和保守的分红政策。这场经济恐慌似乎为我提供了不可辩驳的证据，证明合作胜于变化无常的残酷竞争。在其他行业饱受劳资冲突之苦的时候，合作能够让我安稳地实行仁慈的家长式统治。我们把事情协调得十分妥帖，使我们幸运的工人都能拿到工资，而在其他公司，许多工人被迫失业，吃不上面包。这对我们是一件值得庆贺的事，在危机四伏的年月里，我们能看到我们的工人面带笑容，能把他们应得的工资发给他们。

从 80 年代初开始，标准石油公司的资金一直是自筹的，而且始终流动很顺畅，从不受华尔街银行的摆布，所以别的工业公司都不能像我们那样无所畏惧、独立自主。令我感到最自豪的事情之一是，和其他托拉斯组织不同，我不需要任何大银行家来帮助我实现行业联营。我预见到了 20 世纪经济的一个主要特征：管理先进、现金充



……第二辑 (1892 ~ 1911年) ……

331

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

332

足的公司终将摆脱以往所依赖的银行家们，凭着自身的能力成为融资巨人。标准石油是一个真正意义上的最庞大的银行——我们是一个行业内部的银行，为行业提供资金以抵抗一切形式的竞争，并且不断把大笔的金钱借给急需的借贷者，要求他们用高等级的担保品作抵押，就像其他大银行的做法一样。

与此同时，我们凭借自己的实力帮助了许多位朋友，这是仁慈的上帝所愿意看到的。

1893 年经济恐慌袭来时，我刚养好了病，重又开始工作。我从克利夫兰迅速返回纽约，安排一次巨大的行动以拯救公司。我向 58 个个人和企业提供了将近 600 万元，因为他们被银行拒之门外，迫切需要我的帮助。为了使这些借款者摆脱困境，我不得不借了大约 400 万元，其中将近 300 万来自纽约标准石油公司。这是一个后果难以预料的融资行动，因为我用来抵押的是当时正在贬值的证券。去年 10 月，标准石油公司的财务主管威廉·沃德韦尔（William T. Wardwell）认为我的债务已经达到公司规定的最大限度，便做了一件不可思议的事：向我关闭了借贷的窗口！经过几次紧张的商谈后，洛德韦尔把对我的信贷额度提高到 280 万元，不过我得用我每个季度从标准石油股份中获得的分红——77.5 万元——作为抵押。

当我想方设法从欠债人手中收回贷款以偿还我自己欠标准石油公司的债务时，我真是悲喜交集。9 月初我已经还清了债务还有 55 万余元的结余，现在我们正在稳步摆脱这场经济恐慌，我希望永远不要再有一次这样的经历了。

在帮助许多朋友的慷慨程度上，我相信我足以感动上帝。范德格里夫特船长从匹兹堡打电报说，他领导的一家托拉斯公司正濒于

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

倒闭，我立即打电报问：“你需要多少钱？”回电答道：“100万。”我回复：“100万元的支票已寄出。”但由于求助者太多，使本人不胜其扰，更多的人遭到拒绝而不是得到救助，因而不可避免地产生了怨恨。今天我桌上放着好几封电报要求救助。老朋友，金额达数十万。但我想我无能为力，我已惹恼了许多重要的工商企业，因为在过去的几天里我不得不拒绝帮助他们，不止一位被拒绝的朋友指责我毁了他。

上帝原谅我已经尽力。

在这场恐慌中，得到我帮助的，我想绝对不仅仅是我的朋友。正是恐慌自身使我认识到了拥有巨大的财富所承担的公共责任。上帝在赐予我们财富的同时，也赋予了我们帮助他人的义务。

长期以来，我本能地与政府作对，现在却发现自己正在与华盛顿携手平息金融市场的恐慌。年初，美国财政部惊恐地发现黄金正在金本位制的支持下合法地外流，因而转向J·P·摩根寻求解救办法。摩根对财政部长约翰·卡莱尔（John G. Carlisle）说这不可能，之后又急忙与斯蒂尔曼商谈——斯蒂尔曼对我说，“他几乎要哭了。他双手抱头叫道：‘他们想做不可能做到的事情！’于是我劝他安静下来，让他给我1小时的时间。”1小时后，我让标准石油公司从欧洲电汇过来1000万元，又从其他渠道筹集了100万元。当斯蒂尔曼走进摩根的办公室，告诉他已经弄到了2000万元时，摩根兴奋得冲昏了头脑，又开始洋洋得意起来。“他摆出一副国家拯救的姿态，把所有的功劳据为己有。”斯蒂尔曼告诉我。这种做法只能表明摩根这个傲慢而又顽固的家伙实在算不上一个合格的教徒。

经济恐慌还令我认清了斯蒂尔曼。我不顾他人的大量请求，向



……第二輯（1892~1911年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年)……

他提供了 500 万元。但是狡猾的斯蒂尔曼不光过久地占用了我的钱，而且还用这笔钱买了廉价的股票，并没用它来扶持他的银行。无论在什么情况下，我对标准石油公司和华尔街银行之间结盟的事原本都持批评态度，可是在这次经济恐慌之后，我不再对斯蒂尔曼抱有幻想，从而格外担心威廉把大笔剩余资金存入在银行里的做法，财政顾问亨利·库珀（Henry E. Cooper）气愤地告诉我：“您应该对他严加管教！”“不行，库珀先生，这办不到，”我平静地回答说：“但我们不会忘记这件事的！”



感恩节/1895 晴

感谢上帝赐予我们的一切，您永远那么仁慈！在我开始从战场上逐步隐退的这一年，我有更多的时间和精力去思考这一切，这令我更加坚定了自己的信仰。今年是喜忧参半的一年，一方面我们在石油业又取得了一项成绩，让我们的实力又前进了一大步。几年来，我们一直在满怀忧惧地关注着匹兹堡梅隆家族的业绩，我严令阿奇博尔德买下出现在市场上的梅隆家族的每一个石油产权。梅隆家族成为出口市场上一个令人担忧的威胁时，我担心梅隆也许会同法国的罗斯柴尔德家族结盟。梅隆家族曾用在匹兹堡的不动产作为抵押大举借债来建设他们崭露头角石油王国，但在今年8月，他们又被迫把自己的新月管道公司和其他产权卖给了标准石油公司——这一巨大的意外收获给公司带来了1.4万公顷的土地和135个产油井。标准石油公司此时似乎完全拥有了整个石油业。大地测量学会宣布测量地球的计划后，《世界报》评论说，这一消息将“使标准石油托拉斯和其他托拉斯组织得以了解他们地盘的确切大小。”

对于这种说法，我更多地感受是一种老年人特有的成就感。

但同时，竞争者的脚步似乎从未停止过，我已经不再有足够的精力与他们厮杀搏斗了。1892年令所有人大吃一惊的是，那些独立炼油商在经历了那么多不幸和挫折之后，最后一次联起手来，成功地摆脱了我们的控制。1000位油井拥有者同意通过一家名叫生产商和炼油商石油公司的新公司向15家独立炼油厂提供原油，彼此用一个新的地方管道网络相连。1892年秋天，我们的夙敌小刘易斯·埃默里早已成立的合众国管道公司（United States Pipe Line）答应为反抗我们的人提供一条通往海边的至关重要的输油管道。为了铺设这条



……第二辑（1892～1911年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑
(1892~1911年)
……

336

管道，埃默里手下的工人们不得不躲避来自铁路部门的野蛮侵扰。火车机车从他们身旁呼啸而过，把滚烫的蒸汽、沸水和炽热的煤炭向他们泼去。尽管障碍重重，独立企业的石油还是在 1893 年开始输送了。今年，人们发觉我身体欠佳，受此鼓舞 30 家独立炼油商合并后组成纯净石油公司（Pure Oil Company）——这是标准石油公司在国内的第一家长期竞争的企业。为保住自主权，他们把一半的表决权的股票藏在 5 个人手中，这五个人发誓保证这些股份不受标准石油公司的支配。激烈的竞争早已在市场上扎下了根，但对于此，我打算让我的继承者们去对付。

尽管遇到了这些挫折，我并未受到伤害。我此时的财富正在不断地自我增值。不管我是在种花、吃饭还是躺在床上不动，我的巨额储蓄每时每刻都在静静地增加。我每年从标准石油公司的分红中大约收入 300 万元，我又把这些钱转到各种外部投资中，使之成为只有一个人的控股公司。我此时在石油和天然气业之外的投资额为 2400 万元，在 16 家铁路公司、9 家房地产公司、6 家钢铁公司、6 家轮船公司、9 家银行和钱庄、甚至还有 2 个橘子园都拥有可观的股份。

我真的到了可以隐退的时候了。

今年，我的另外一位“老朋友”梅里特家族，也给我制造了一点麻烦。在去年初，由于他们负债累累，因而不得不以每股 10 元的价格把 9 万股联合铁矿公司的股份卖给了盖茨。今年，他们又不得不把另外 5.5 万份股份的购买权出让给我们，我们已经掌握了对公司的控制权，但他们很不情愿。我买其他人的股份时价格也是 10 元，但他们却四处宣扬自己受了骗。事实上这是因为后来我们设法改造了炼钢高炉，用来冶炼出了价格低廉的钢铁，因此联合铁矿公司的股票一路上扬，由于嫉妒、悔恨和气急败坏，我在他们心中由

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

救命恩人变成了吃人不吐骨头的恶魔。对于他们这种行为我并无太大震惊，生意场上从来没有永远的朋友，当然，也从来没有永远的敌人。1893年的时候，梅里特家族的首领奥尼达斯·梅里特曾热情地坚持要与我见上一面，我只好和他打打招呼，我们在白老汇26号的会晤事实上只坚持35分钟，赞扬了他的铁矿（当时已变成了我的）之后，我们转入了对明尼苏达天气的讨论上，然后我就离开了。事实上我的这种回避是有先见之明的，他们的目光短浅导致他们后来必定会后悔当初的举动。

他们充满敌意地向德卢斯联邦巡回法庭起诉，把自己描绘成遭到我勒索的无辜的乡下人。我很担心当地的陪审团会有偏见，便雇了一个明尼苏达的记者来消除当地人对我的敌意，我甚至还加快了对该州浸礼会布道团体的捐赠。但我担心的事情发生了，德卢斯陪审团做出了有利于梅里特家族的裁决，尽管这一裁决在上诉中被推翻了。我们的宿怨最后在去庭外得到了解决：我付给梅里特家族52.5万元，他们则公开撤销了起诉。我们解决了问题，付了钱，没有遭到那12位正直的好人更严重的抢劫，因为我们无法再找更高一级的法庭了。但盖茨对这场争端一直耿耿于怀，他准备写一本册子揭露这件事情的真相，在明尼苏达免费发送。但我对这种行为没什么兴趣，事实上，我们自己并非完全无可指责，我们在与他们合作时对科比尔和霍伊特买的铁矿的提价确实高了些，这两个人，从这一点上说，真是遗患无穷。

今年春天的时候，芝加哥大学理事会安排伊斯曼·约翰逊先生为我画了一幅令人难忘的肖像，这意味着我的人生进入了另一个阶段，在今后的日子里，伴随我的更多的将是这幅画及众多的回忆。健康问题和慈善事业的沉重负担固然是我退休的重要原因，但此外还有一个至关重要的因素：我已使标准石油这台闪闪发亮的机器臻于完



……第二辑 (1892~1911年) ……

337

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

善，而且交给我的使命已经完成，我觉得应把缰绳传给比我年轻的人了。正如盖茨所说的那样，这个企业已经再让我觉得无趣，少了新鲜感和变化后只会让人心烦，所以我退出了。我已不再参加每天在百老汇 26 号举行的午餐会，只是偶尔和其他高级经理交换一下意见。

但是，我走了一步重大的错棋，那就是一直没有公开宣布自己退休，名义上还保留着新泽西州标准石油公司总裁的头衔。结果，最近我发现我始终是批评者的众矢之敌，尽管许多有问题的决断是由新泽西州标准石油公司名义上的副总裁阿奇博尔德做出的，我却要亲自承担责任。

在我们这个时代，商业报刊的干劲十足，公司秘密随时都可能被记者们挖掘出来，因而很难想像我可以在公众不知晓的情况下悄然离开商界。然而，让我感到气恼的是，许多报刊都轻易地相信了这个头条新闻。有些记者尽管知道我再也不去公司上班了，但还在怀疑我是否真的放弃了领导权，这种误会是可以理解的。我拥有标准石油公司将近 30% 的股份——比任何人都多得多——而且一旦有了强烈的想法，我会毫不犹豫地提出来的。公司的几个律师和高级经理定期向我汇报，阿奇博尔德每逢周末都要去我在韦斯特彻斯特的住处拜访我，向我请教。

看来，我毕生都将与标准石油公司紧密联系在一起。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

05/20/1896 多云

从标准石油公司总裁的位置上退下来，现在我可以把更多的时间和精力放到我的个人投资和慈善事业了。

首先，我在梅萨比山的铁矿上取得了巨大的成功。开始，我虽然掌握了数百万吨的铁矿石和一条运矿石的铁路，却受到一群苏必利尔湖船运公司的刁难，要我出很高的价格租用他们的船只。为了打破僵局。我又从对手的阵营里收买到一个天才——克利夫兰的萨缪尔·马瑟（Samuel Mather），此人是阿马萨·斯通的女婿。在我一生中有那么几次具有历史意义的场合，使人们瞥见到我偶尔露峥嵘的高超手段。这就是其中的一次：我和马瑟在第 54 西大街共进午餐之前亲切地聊了 10 分钟。这位客人带走了一份价值 300 万元的建造 12 条运煤船的定单，这些巨大的钢铁怪物比以往在五大湖上航行的任何一艘船的个头都大。

因为要建造的船只数目太多，我觉得造船厂会联合起来敲诈我，便假装只需要一两艘船。承包商们交上标书后才吃惊地发现，他们人人都得到一份合同。要使这只船队下水，需要另外一项巨大的工程：在苏必利尔湖上修建专用船坞，船坞上装有很长的铁轨支架，一直伸到湖中几百英尺的地方。在苏必利尔湖船运卡特尔目瞪口呆目光中，我的工人开始以每 6 个小时 1 万吨的惊人速度装运着矿石。原先的小船运费为每吨 4.2 元，而我的船只运送矿石的成本只有每吨 80 美分。

由于马瑟拒绝管理这支船队，我让盖茨推荐一家有经验的公司来经营这些船只。“不，”越来越多地显示出独立癖好的盖茨说，“我



……第二辑 (1892~1911年) ……

339

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

340

一时想不到合适的公司，可是我们为何不自己经营呢？”我回答说：“你对船运一窍不通，对吗？”盖茨承认自己不懂行，但提出可以考虑聘用他的表叔拉蒙特·蒙哥马利·鲍尔斯（LaMont Montgomery Bowers）。“他生活在纽约州北部，一辈子没坐过船。他可能说不出哪是船头、哪是船尾，甚至连浮锚和雨伞都分不清，但他明智、诚实、有事业心，热情而且节俭。”我在选择雇员时经常注意其全面的能力，而非特殊技能——盖茨本人就是一个很好的例子，因此同意了盖茨的提议。

鲍尔斯是个有胆魄的合适人选，在商业方面阅历丰富：曾经推销过肥皂，在奥马哈开过房地产公司，还在纽约州北部卖过杂货。令我十分高兴的是，他不仅有能力管理船队，而且大大地扩充了它。在设在克利夫兰的贝瑟摩蒸汽船公司（Besseneer Steamship Company）的大力协助下，我买了 56 艘铁壳船，组建了五大湖区最大的船队，也是世界上最大的矿石运输企业。在湖上运输方面拥有的无可争议的地位使我在苏必利尔湖的运费问题上说一不二，而几年前我却要在这方面听命于人。

然而，仅仅是投资成功并不能使我如此喜悦，更多的快乐源于我的老朋友和老对手安德鲁·卡内基先生，尤其是当我看到他不得不认输的时候，那种快乐超过了赢得 10 场高尔夫比赛的乐趣。我们的交往由来已久，我们两人甚至有众多的共同点，尤其在经商上。我们一样的注重细节，压缩成本到最低，并且倾向于付股东很低的红利。但我们的友谊似乎更多地建立在互相打击的乐趣中。

每逢圣诞节，我俩都例行公事地互相交换礼物，我一般送给卡内基一件纸马甲，卡内基则送给滴酒不沾的我上好的威士忌。卡内

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

基经常用嘲弄的口吻谈论我，拒绝承认我善于经商，甚至还错误地认为我和标准石油公司的人在梅萨比项目上玩弄阴谋。卡内基曾经教训他的钢铁公司的董事会说：“记住，洛克菲勒-波特公司将拥有那条铁路，这就像他掌握了输油管道一样——生产商不会再有多少机会了……。我认为标准石油公司的人不会像他们垄断石油样成功地垄断采矿业，他们在每一项新投资上都失败了，洛克菲勒如今以最差投资都而闻名于世。”

有幸的是，所有的人最终都看到卡内基先生作了极为错误的判断，他过分地低估了我的能力。现在，他只好束手无策地看着我们把石油业获取的经验应用到铁矿业中，即通过控制运输、用无人能竞争的低价位来打击对手，从而控制整个行业。这两个行业的态势迫使他同我达成一项交易。由于几次兼并行动使钢铁业实行了联营，保证铁矿供应就变得至关重要了。随着人们采用了适合价格极为低廉的梅萨比矿石的新型高炉，这种高炉逐渐成为钢铁工业的标准设备。

明显地恼羞成怒的他在私人信件中耍了一些小聪明来发泄怒气，称我为石头家伙，后来又叫我他倒霉家伙^①。今年12月，甘拜下风的卡内基终于同意达成一笔全面的交易，答应以每吨25美分人最低产地价买下我主要铁矿的全部产量（至少60万吨铁矿）。作为大幅度降价的交换条件，卡内基同意用我的铁路和船舶运输该交易所需的全部铁矿石，外加60万吨从他自己的矿上开采出来的矿石。我当年就是用同样的互惠条件与各铁路公司达成了协议，从而实现了对石油业的垄断。为了彻底实施休战协议，卡内基答应不买梅萨比一



……第二辑（1892~1911年）……

341

^① Rockafellow 和 Wrockafellow 都是洛克菲勒的谐音。——译者注

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年)……

342

带其他铁矿的矿石，也不涉足矿石运输，我则放弃了建炼钢厂的想法。事后卡内基居然向参议院的一个委会吹嘘这笔交易说：“你们不知道，想到自己在这笔买卖上占了约翰·D·洛克菲勒的便宜时，我心里有多舒服。”其实，这笔交易是卡内基为了纠正自己的错误所做的补救措施而已。

但客观地讲，我们的联盟必然会使弱小的竞争对手无法再生存下去，他们将纷纷破产而我们将从中获利。

长时间以来，在慈善事业上，由于考虑到作为上帝的一名合格的受托人，我有责任把每笔钱都用的恰到好处，因此我从不轻信别人。我不会随便给人一点好处，除非我能完全保证这是我花钱的最好方式。

由于财富太多，我以往的做法已不再可行。我捐钱的速度无法赶上收入增加的速度，为此我感到十分沮丧。我花了几年的时间才学会用一种系统、科学而又同我的财富规模相称的方式捐钱。我需要为我的慈善事业制定一套新的操作原则，我选定了盖茨来替我执行这一规则。

自从盖茨开始接管我的慈善事业以来，在这一方面我们一直在不断地进步着。盖茨为我承担了重要的工作，帮我作了许多明智的捐赠决定。在竭尽全力把道德热情和非凡的智慧彻底地结合到一起投身到慈善事业中这一点上，盖茨无疑是再合适不过了。据我所知，他天天晚上都在研读厚厚的医学、经济学、历史和社会学方面的书籍，努力丰富知识，以期找管理慈善事业的最好方式。盖茨天生多疑，认为世上到处是江湖骗子和欺诈行为，喜欢用一些尖锐的问题来刁难别人，考验对方是否真诚，他直言不讳、从不妥协，总是毫

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

不犹豫地把自己的想法告诉我，在解决难题方面是个无与伦比的好手。

在对我的忠诚态度上，他也同样是值得信赖的。盖茨从内心深处相信我的善良和智慧。“如果把他放在一群当今最杰出的实干家里，比方说一共有 20 位，”他曾在一次演讲中说，“这些大人物用不了和他在一起呆多久，其中最有信心的人就是偷偷跑到他那儿去征求他的意见。”盖茨认识许多有钱人，让他印象深刻的是，我即没有私人游艇，也没有私人火车车厢。他随时准备为我辩护，有时辩护做得很机智。有个人曾向他抱怨说，我在克利夫兰时只知道赚钱，盖茨反驳道：“看在老天的分上，他在那座城市里还能干什么呢！”盖茨经常说的一句话是：“自从美国成立以来，洛克菲勒家族在使全体国民永远走向富裕方面所做的贡献是其他任何家族无法与之相比的。”

盖茨并不认为我在生意上是完全清白的，但又相信不管我做出什么应受谴责的事，都只不过是反映了我那个时代的商业道德。不过，他并不直接了解这种事情，因为他尽管掌管着我的慈善捐款和对外商业投资，却总是被排除在任何有关标准石油公司的事务之外。

这说明，我一向以来对待下属的方式收到了预期的效果。通常我提倡他们独立自主，一旦对这些主管慈善事务的助手进行了严格的培训，我就会给他们足够的空间。我不会对他们完全说出自己的想法，这种不暴露丝毫想法以免遭致攻击的做法，长时间沉默从而使他们无法判断我是否表示反对的技巧，效果通常都非常好，我从不对人加以褒贬，对雇员的看法全是通过增加或减少其职责来表示，领导者的内心就应当像是中国套盒那样：别人即使能穿过最外面的



……第二輯 (1892~1911年) ……

343

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

一层屏障，看到的却是又一层屏障，然后又是一层，无穷无尽。

事实上，为了选择理想的下属，从几年前开始，我逐渐地把身边的人都换成了新手，这些新人对我绝对忠诚——同样也一无所知，因而自然会为我的过去进行辩护。我招募来的新人过去从未在标准石油公司里工作过，这样，我就能有机会重新开始，因而能头一回做到让自己的行为像我所宣称的那样符合伦理标准。在盖茨的领导下，我的这些下属们确保我数以百万计的金钱能得到审慎的捐赠或投资。既然我的下属当中有一位曾经当过牧师，此人必然会做出最佳的表现，遵守新的道德规范。



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

10/03/1897 大雨

自从今年9月病魔再度拜访我以来，我的健康再度恶化，这次据说似乎与血液循环障碍有关，医生们要我立即把更多的日常决策交给我的代表们去做。“我不认为自己有病，”我对一位亲戚说，“但是我马上听从这个小小的劝告，因为健康才是头等重要的大事。”于是，我在今年——即我儿子从布朗大学毕业的这一年——彻底离开了这个耗费了我30多年心血的石油帝国，接任我的是我一手提拔的风趣、好斗的好翰·D·阿奇博尔德。他在标准石油拉斯同政府调查人员的斗争中采取了更加不以为然、更加对抗的态度，从而犯了一个不小的公关方面的错误。

我的隐退之时适逢汽车业诞生之际，汽车使我退休后比上班时还要富裕，我可能将享受到历史上最丰厚的赋闲，上帝再度垂青我。

在标准石油公司任职期间，他们通常支付12%的固定红利，这是我一贯谨慎的领导方式。但是，阿奇博尔德掌握之后，红利猛涨，去年一跃升到31%，今年则增加到33%。在高额红利的刺激下，标准石油公司股票价格从去年176点涨到了458点。不管我如何反对这种过高的分配方式，我本人却成了最大的受益者，这也给我带来了更大的压力，促使我加快慈善事业，以便安排不断增加的财富。

因为每天都要收到数以百计来自世界各地的求援信，我便要求盖茨答应不再把这类求援信转给我，也不透露我的地址。我继续把成百件甚至上千件个人捐赠分发给贫穷的朋友、亲戚和陌生人——比如，送给我在纽约州北部的表弟一双旧鞋，送给另一位表弟一件旧外套——在此同时，我越发遵循自己在1889年写给盖茨的一封信



……第二辑 (1892~1911年) ……

345

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年)……

346

里所言明的原则：“我越来越倾向于通过有组织的机构进行捐赠。”盖茨忠实地执行了这个批发式捐赠原则，他甚至用这样一句欠考虑的话回绝了小笔捐赠的请求：“这是零售生意。”

可是，人们可能不太能体会我内心的悲伤。一天，盖茨对我说，行善本身就是最好的回报，寻求别人感激的人将只会感到莫大的悲哀。我只能意味深长地用非同寻常的强调语气回答说：“难道我不懂得这个吗？”虽然我身边总有人围着转，其实并没有多少真正的朋友，财富把我与别人隔离开了。大约在十年，盖茨在南方一家庭馆里拜见我时，发现我既孤独又消沉，便建议我与当地一些有教养的人交往。“唔，盖茨先生，”我说，“如果你以为我没想过这么做，那你就错了。我试过几回。几乎每一回的结果都一样——打高尔夫快打到第9个穴时，建议就来了，不是慈善方面就是财务方面的！”我在慈善事业上比在行商时对人更感到失望，有一次我对儿子说：“我借钱给人、捐钱给人之后却看到他们为了避免和我说话，特意跑到街对面走。”

我此刻明白自己在很大程度上将远离那种无私的友谊，差不多必然会成为被别人算计和厌恶的对象，看到人们想方设法地窥视和乞求我的财富，我已经很难再对人的本性抱有信心了。

我的儿子小约翰，我的骄傲，已经毕业了。他在布朗的这四年使他改变了许多，他一直是我们的骄傲，尽管我不会直接向他表达感情，但我相信他从我行动中已经深深感受到了这一点。他学习刻苦认真，持之以恒，完全可以成为 PBK 联谊会的会员。然而与我不同的是，他的自信心只是一娇嫩的花朵，很容易凋零，如果有人指责他，他马上就会钳口结舌。他算不上是个学者，但却总是很努力

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

地学习以免受人指责。他一向很腼腆，但这并不妨碍他受人尊重，他正在变得更加合群更有自信。

在生活习惯上，他的母亲和祖母给了他很好的教育。据我所知，他不吸烟不喝酒不玩牌不去歌剧院，在花钱上也非常节制，严格地坚守我们家族爱记账的好习惯。和他的同龄人相比，他在这一点上是令我万分自豪。说到这里，我不由得想起古尔德的儿子乔治，对比他买下一整列私人火车等等挥霍行为和放浪形骸的生活作风，我们的约翰近乎完美。

由于他在大学中见到了各种类型和身份的人，他们对生活、责任、快乐以及来生的看法大相径庭，约翰开始在与外部世界的接触中学会接纳不同的观点。他一向待人宽容，这一点与我很像，并且他能够用宽容与影响周围的人群，这一点尤为重要。

在过去，学生们都在全班共进晚餐时纵酒取乐，他当上新生班长后，说服了同学们在晚餐时不再喝酒。在全班男生每天一度乘船去纽波特游览时，他同意带上小桶的啤酒，但尽量避免大家酗酒。我们得知后很高兴。“亲爱的约翰”，他母亲写道，“你从出生那一刻起就是我们的快乐和骄傲，但任何时候也比不上此刻更让为有你这样一个儿子而感到满足——我们在看你的来信时，你父亲高兴得热泪盈眶，他让我告诉你，你的信令他感到多么高兴和自豪。”

在他21岁生日到来且即将毕业时，我寄给他21块钱和一张温馨的短信：“我们感到无比的激动，因为你的前程和你的生命给了我们信心。不只是我们，还有你所有的朋友与熟人，这比世上所有的财富都更有价值。”他回信说：“人们都说儿子胜过父亲，但是如果我能有您一半的慷慨、无私和善良的情感来对待我的同胞，我就不会



……第二辑 (1892~1911年)……

347

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

感到我的生活没有意义了。帮助您是我首要的责任，也是今后我的快乐所在，不论让我以何种身份或出任任何职务都行，只要您觉得合适。”

看来，他已经做好了继承我庞大产业的准备。这一点，无疑是最令我感到欣慰的。

从前天开始，我安排他去百老汇 26 号上班，但他并不参加标准石油公司的任何具体工作，而专门负责我们家族的慈善事业和对外投资。有盖茨和乔治·罗杰斯帮忙，相信他会学到不少东西。

在我的儿子大学毕业之际，我还高兴地参观了另外一所大学。事实上，我多年来一直拒绝去芝加哥大学，因为我不愿把这所大学与自己的名字公开地联系起来。除此之外，我也十分珍视自己的私人生活，不喜欢在公开场面抛头露面。校长威廉·雷尼·哈珀 (William Rainey Harper) 终于说服了我和赛迪出席在今年 7 月举行的建校 5 周年庆祝活动，并且答应我不必发表演说。我只想轻松地在校园里溜达一两个小时，偷偷地欣赏自己的杰作。

在 7 月一个炎热的日子里，数以百计衣冠楚楚的学生和教授涌进校园中心四方院里一个巨型帐篷里，其中只有一个人身穿普通礼服、头戴丝质礼帽：那就是我。

热烈的掌声令我颇有点不知所措，在哈珀先生满怀期待地在演讲末尾向我提出急需一个礼堂来取代这个帐篷时，我只能回答：“仁慈的主赐给我金钱，我怎能不把它用在芝加哥大学呢？我要感谢理事会，感谢校长先生，感谢今天所有来庆祝这一辉煌开端的朋友们。这只是一个开端今后的事业将由你们来完成。你们有权利来完成这项事业，你们和你们的子女拥有这个权利。我相信你们会成功的。”



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

这是我一生最最明智的投资。人们怎会不把金钱、时间和最大的精力投在芝加哥大学呢？为什么不呢？这是放在我们面前的最有利的时机，哪里还会有比这更好的理事会、更好的教师呢？我深深、深深地感谢自己能与这所大学联系在一起。”

第二天上午，我骑上自行车，在学校行政人员的陪伴下参观校园。我穿着运动装，一上车就飞快地骑了起来，一边还向路旁欢呼的学生挥手致意。我们一行人骑到一半来到杰克逊公园，围着哥伦比亚博览会的残垣颓壁转了一圈，然后停下来喝了些饮料，便从中途转回去了。我被学生热烈、真挚的爱戴之情深深打动了，我感到心满意足。每到一处，学生们都齐唱道：“约翰·D·洛克菲勒，他是一个了不起的人/把余财全部献给了芝加哥大学。”另外一队学生则唱起了加油歌：“谁是好汉？谁是好汉？啦啦啦！/洛克菲勒，他就是好汉，加油干！”

看到这群年轻人的欢乐，我感到把钱用到这所大学上才是用到了刀刃上。



……第二辑（1892~1911年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/22/1899 晴

关于我退休后的生活方式，许多记者有众多的揣测，或许他们认为一个人在长期的忙碌工作后倾向于选择一种舒适休闲的方式度过他余下的时光，但事实正好相反。一个真正形成勤奋习惯的人会对这一美德的好处有深刻的体会，这正是我想说的。我从来没有 J·P·摩根之流四处漫游的癖好，我也从未收集过艺术品，或是妄图利用我的财富扩大交往，认识名流。除了个别商业界人士偶尔造访外，与我过从甚密的一直是我的家人、旧交和浸礼会的牧师们。我对于那些吃祖产的人搞的俱乐部、聚会或组织毫无兴趣。有人对我表示惊奇，说我一点也不傲慢，我回答道：“只有傻瓜才会因为有钱而自命不凡。”我对自己感到很满意，没必要从外表上证明自己的成就。人们可以批评我缺乏想像力，却不该说我软弱。

但是我现在却狂热地迷恋上了运动。我的童年和嬉戏玩耍可以说基本没有任何关系，现在我的身体在衰老可我的头脑却越来越年轻活泼。我一方面出于健康的考虑，另一方面似乎为了弥补童年的遗憾而爱上了骑自行车和打高尔夫。每年春天，数百辆五彩缤纷的两轮自行车从欧几里得大街驶过，揭开了“单车节”的序幕。我也劲头十足地加入到了这股热潮中。我坚决主张穿戴应该得体，买了各色漂亮的骑车服：紧口凸纹上衣、登山帽和布绑腿。做什么事情都有那一行的规则，骑自行车也不例外。我先转个大圈接着一圈一圈转下去，圈子越转越小，最后几乎是后轮在转，人却掉不下来。我把骑车的过程分成几个步骤，使每一步都做到尽善尽美。我喜欢骑在车上玩惊险动作，常常让人扶着车子，自己一下跳到车座上，



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

或是撒开车把，用双手撑开雨伞。我凭借对骑车的兴趣，居然还逐渐掌握了我倾心已久的土木工程学的基本原理。我想骑车登上福里斯特山的陡坡，一位工程师却告诉我找不到切实可行的坡度。“没有办不到的事情，”我回答道。我埋头研读土木工程学方面的书籍，找到了一个合适的角度——用土木工程学的行话来说，就是3%的坡度。果然不出所料，我把自行车一直骑到了家门口。

我还不可救药地迷上了另一项运动：高尔夫球。今年，我住在新泽西州莱克伍德的一家酒店里，和朋友伊莱亚斯·约翰逊（Elias Johnson）一起玩掷马蹄铁套柱游戏，伊莱亚斯对我轻松自如的姿态和几乎百发百中的技巧大加赞赏，告诉我这些本事很适合玩高尔夫球。终于，他说动了我，去酒店附近处长满青草的僻静处挥了几杆。我打了几杆擦边球之后，便打出了3个超过100码的好球。

“这样行吗？”我问。“对，这样就行了。不过，100个人里找不到一个能打出你刚才打的好球。他们差得远呢。”我的好胜心上来了，问道：“有些人不是能把球打得更远吗？”“不错，可是要想把球打出很远，得经过大量训练才行。”

我决定给妻子开个小小的玩笑。我请了一位职业高尔夫球手乔·米切尔（Joe Mitchell）到酒店偷偷教我。每次球童看见塞迪走过来，我便急忙跑到灌木丛中躲起来。几星期后，我随口对她说起高尔夫球好像是个很有意思的活动，我想打一下试试。说完，我走到一个发球区，一下子把球从平坦球道上打到160码以外的地方。塞迪惊讶了一会儿，摇摇头说：“约翰，我也许本该知道这一点：你干什么都比别人强，学得也快。”

今年4月2日，正是我60岁生日的前夕，我第一次打满一场高



……第二辑 (1892~1911年) ……

351

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

352

尔夫球，用 64 杆打中了 9 个洞。从那以后，我狂热地迷上了这项运动。我不能每个球都打得很远，却准确得出奇。我再次用经营管理的方法把打球的步骤分解开来。我注意到自己每次击完球后右脚都会往里拧，便叫球童用金属做的槌球拱门把我的脚固定在地上——这个危险的方法直到姿势纠正后才不用了。我击球时总是要抬头，便雇了一个球童在我每次发球时对我说“低下头来”。让我一度感到失望的是，我老是打侧旋球。为了找到问题的根源，我请了一位克利夫兰摄影师抓拍我的击球动作，通过这种时间与动作研究法，我彻底改掉了这个让我烦心的毛病。后来，我把自己打球的情景拍成了电影，仔细加以研究。

适当打打高尔夫球不仅是一项有意思的运动，对健康也很有益。我的私人医生、常有在一起打高尔夫的老搭档汉密尔顿·比格 (Hamilton Biggar) 大夫认为，高尔夫球使我从几近崩溃的身体状况中恢复了活力。“他那么兴致勃勃地从事这项运动，使他的气色发生显著的变化，”他告诉一位记者说。”他原先脸色苍白、布满皱纹，现在却显得结实、红润，十分健康。”

对于一个畏忌面对面交谈的人来说，高尔夫球在每天上午 10 点 15 分到 12 点之间为我提供了一个有条不紊、毫无风险地开展社交的理想方式。我一到球场总是先开一通玩笑，带头说些逗乐的话，别人也都学我的样。我哼哼赞美诗或者流行歌曲，说说过去的趣事，甚至吟诵我自己写的短诗。我最喜欢取笑的是一个爱在高尔夫球场上作弊的著名牧师。高尔夫球使我生就的幽默感得到了发挥，而在这之前我从来没有流露出来过。“我们不应该拿别人的失败寻开心，”我在信中对女儿贝西说，“可是上个星期天我在高尔夫球场上打败了

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

4个人……。这样帮太不应该了。当然，我再也不会这样做了。”

我在球场上规定了许多禁忌，其中包括不许谈论业务或慈善捐赠事务。无视这些规则的人再也不会受到邀请，我在这一点上决不让步。我想让事情流于肤浅，多少有些脱离现实，因而避开任何严肃的话题。通过这种方式，我既能同别人相处，又能在身边形成一个默不作声的圈子，在人群中独来独往，以此作为与我交往的条件。

在这最近的两年中，约翰一直没有一个明确的职位，我想让他自己琢磨自己应该干些什么。在未经我授权的情况下，他已经开始替我签署文件，对于他的这种自主意识我很高兴。至今为止，我给他的最重任务是负责监督我们在克利夫兰家庭基地的花岗岩方尖碑的设计和运输。他还负责了一段房地产生意。可以想见前一段时间他还处于不知所措的状态，但是盖茨会给他许多应有的指导。现在，他似乎已经在那里找到了适合自己的位置，他很快进入了芝加哥大学的理事会，现在他还同时是美国钢铁公司、花旗银行、特拉华——拉克万纳——西部铁路公司的董事。在经历了挫折以后，开始希望为我的投资事业作些贡献。我已经同意他和他姐姐艾尔塔以6%的利息向我借钱。在百老汇26号的第一年里，他已经在股市上赚了好几千块钱，而且和许多轻率的新手一样，开始冒更大的风险，投更大的赌注。

果然，教训已经向可怜的约翰招手了。今年秋天，罗杰斯在一场骗局中扮演了中间人的角色。根据从拉马尔那里得来的消息，罗杰斯告诉约翰说，一个名叫詹姆斯·基恩（James R. Keene）的著名股票交易商吃进了一大笔美国皮革公司的股票，并建议买进一大笔该公司的股票。后来，他听说乔治·罗杰斯在吃午饭的时候和拉马尔



……第二辑 (1892~1911年) ……

353

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年)……

354

秘密会面，马上不安地意识到这是一场骗局。他把拉马尔叫到办公室，拉马尔来时显得神色惊慌、坐立不安。约翰后来回忆道：“只要看他一眼就足够了。我明白自己被了。”实际情况是，基恩对此事一无所知，而拉马尔在约翰刚出价买皮革公司的股票时就迅速抛了出去。意料中的事情发生了。约翰把我在股市上的钱损失了。这是不可原谅的错误：在这之前他竟未想过见一见基恩，也没做过任何调查，光凭一条不可靠的消息就扔掉了一大笔财富。

我静静地听完儿子的陈述，十分沉着而又仔细地询问了这笔交易的每一个细节——没有说一句责备的话。最后，我只是简单地说：“好吧，让我来处理这件事，约翰。”我不会指责他，大发雷霆，或是喋喋不休地教导以后该如何如何。这是我的典型作风：真正的教训就在于我什么也没说，什么也没做。我感觉到约翰已经毫不留情地做了自责，再严厉责备他已是多余。这件事肯定令约翰更加谨小慎微，因为他这次草率行事，陷入了一场骗局，本身就是一个严厉的惩罚。

但约翰为这件事情而感到十分自责，盖茨告诉我他已经卖命地工作了好几个月希望弥补自己的过失，我劝他多休息而他母亲却不这样认为。她让他参加第五大道浸礼会教堂的读经班，要求他“精通圣经”，因为“无畏的基督徒都是恪守圣经的基督徒”，从这个意义上说，她是一位严格要求的母亲。

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

11/17/1900 雪

退休前相当长一段时间里，我们都住在纽约 54 大街那幢朴素的 4 层楼砖房中。在这幢楼房里，我招待过许多亲友和同仁，他们多半是来吃早餐讨论公事的。但那里却没有招待过社会名流和达官显要，因为我的个性是不喜欢交际应酬。我的生活很简单，每天基本上就是来往于家庭、办公室和教堂，顶多在家听音乐，到户外溜冰或骑马。

90 年代以后，随着我计划中的退休年龄的临近，我一直寻找一个可以渡假、休息的理想住所。

也许因为童年时代是在边远的北方度过的，我在内心里一直是一个乡下孩子，喜欢视野开阔。依山傍水的屋子。为了躲避曼哈顿紧张的生活，我对哈得逊河尤为心仪，弟弟威廉就在这条河边建了一座占地上千英亩的庄园。大河两岸是起伏的农田和如画的村落，河上的美景与壮观的河岸令我神往。

1893 年，我选中了一块地方：位于哈得逊河和它的支流的分水岭上。这是一幢杂乱无章的两层楼木结构的房屋，楼顶有一个阁楼。它坐落在称为波坎蒂科的小山上，在纽约市北约 30 英里。我花 6.8 万多美元买下了这幢楼房。我喜欢这幢房子，因为四周有宽阔的迴廊和阳台。在视野广阔的西面阳台上，可以看见滚滚奔流的哈得逊河、新泽西峭壁悬崖和郁郁葱葱的锯木厂河流的景色。

多年我来一直在对那座房子加以改造，一会儿把某个房间扩大一点，一会儿又把另一个房间弄舒服点。这是我自己的“沃尔登”，是一块“有好景致以飨灵魂，并且能生活是既简单又安宁的”地方。



……第二辑 (1892~1911年) ……

355

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年)……

356

到今年，我已经那里买下了 1600 英亩的土地，最终把波坎蒂科山庄园的面积扩大到 3000 英亩，上面纵横交错着长达数 10 英里的蜿蜒小路和马道。我花费了许多力气来改造我的庄园：一幢幢建筑被摧毁，一片片篱笆被拉掉，一块块石头被炸开去铺垫新的道路，一棵棵树木也被连根拔起，移到我认为应该生长的地方。而早年荷兰殖民者用来隔开农地和牧地的一堵堵古老的石墙，都被原封不动地保留下来，而且又添砌了一些新石墙把旧的延伸出去，显得别有一番风味。

我避免艳俗的居所，也无心去吸引别人的注意。如果我渴望什么的话，那就是隐居式的生活。前几天，我决定要买下位于我的庄园一角上的长马斯·伯索尔 (Thomas Birdsall) 的一小块地。我开出一个不菲的买价，并答应在附近买一块地让他搬过去。但这个顽固的伯索尔拒绝了，我于是命令管家在这片地四周全种上我能找到的最高大的雪松，把那里的房子遮得一点光线也没有，伯索尔只好屈服了。

这是一个大富翁们花几百万元在纽约、纽波特、塔克西多公园和长岛兴建豪华的住宅和别墅的时期。这些人中有凡尔德毕尔特、惠特尼、卡内基，他们的宫殿式建筑充满了大理石、水晶和古董，而我的庄园却没有这些。我的室内布置是我向来喜欢的简单舒服的式样，没有什么装饰品，餐桌上的食品也很简单。我的儿子也继续了我的节俭之风。

事实上我的生活一向简单，而我对于仁慈的主赐予我的一切都感激不尽，挥霍的人在滥用上帝的赐福，他们将受到惩罚。

我对衣食均无特别的嗜好。我只求穿得干净整齐，很少添制新

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

衣。吃饭更是随便，只爱吃面包、喝牛奶，但不喜欢吃热食。与家人共餐时，常常是家人们先吃，听我说话，等菜、汤凉了我再大吃。我喜欢吃苹果，在我的卧室窗台上，常常放着一袋子苹果，我几乎每天临睡前都要吃上一个，算是仅有的一点爱好吧。

高尔夫依然是我最大的爱好，我决定天天在波坎蒂科打高尔夫球。前几天刚下了一场大雪，清晨我打电话给伊莱亚斯·约翰逊来找双打比赛，他很惊讶地说天下雪了无法比赛，但事实上一群工人当时正在用马拉着扫雪机一丝不苟地清除着 5 条平坦球道的雪，铺上绿草。那次我们玩得开心极了。尽管那天有零下 20 度，但这种冷天气对我的健康有利。为了不使球友们挨冻，我送给他们我特有的礼物——纸背心。在波坎蒂科我有一伙人专门负责保持绿地清洁，他们常常一大早出门用特制的剪草机碾压后再用竹竿打掉草上的露水。尽管这一项开支巨大，但我认为对我的健康很重要。

事实上从中年以后，我曾经良好的健康状况终于开始走下坡路了。我的饭量就变得很小，被戏称为“小鸟的食量”。我每天只吃些牛奶和麦片，仍不断发胖，而且浑身长疙瘩，失眠。医生诊断说我患了严重的消化功能紊乱症，必须停止操劳。我不得不在床上躺了一段时间。有段时间里，我的私人医生德克达·史托夫每个星期都到百老汇大街 26 号为我治病。

4 年前，由于消化功能的紊乱并发了脱发症，我的头发开始脱落，随后连眉毛也掉了。为遮盖光秃的头部，我常戴顶黑帽。后来我又换上了一种特制的很自然的健发套。但到了今年，我的胡子开始脱落，到 8 月，我身上所有的毛都脱光了。

我外表的变化十分惊人：突然之间，我变得又老又胖，弯腰驼



……第二辑 (1892~1914年)……

357

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年)……

背——几乎认不出来了。我像是老了好几十岁似的，没了毛发，皮肤干燥得像羊皮纸一样，嘴唇显得太薄，头则显得太大，而且凹凸不平。开始脱发后不久，我去参加 J·P·摩根举办的一个晚宴，我坐在满脸困惑的美国钢铁公司新任总裁查尔斯·施瓦布旁边。“我知道你认不出我来了，查理，”我对他说：“我是洛克菲勒先生。”

我想距离我见上帝的日子越来越近了，在剩下的时间里，我应该把更多的精力投入到我的善事业中，把上帝给我的财富与更多的人分享。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

04/17/1901 晴

从上个世纪末开始，在这个自由的国度里，托拉斯组织在迅速的增多，我们可以看到我们在石油行业的做法正在迅速的被应用于钢铁、铜、橡胶、烟草、皮革和其他产业。与此相对应的，众多的反对者也在摇旗呐喊，例如讽刺作家芬利·彼得·邓恩在前几年曾说过“我看到，随着戴象牙头盔的标准石油公司分支机构的扩展，美国从大西洋扩展到太平洋。”我更倾向于把这句话理解成对标准石油所取得成绩的一种赞扬。在 1898 年举行的芝加哥反托拉斯大会上，威廉·詹姆斯·布莱恩大声呼：“政府最大的目标之一就是给公猪们带上鼻环”。这句话引起了忠于他的听众的欢呼，我宁愿总统先生能送他一只口罩。

因此，在 1896 年的总统选举中，各党派提出的思想路线大相径庭，我们必须承认民主党候选人威廉·詹姆斯·布莱恩是一个非常口才的演说家，他受到社会党人、平民党人和主张自由铸造银币者的拥护。他的对手，前俄亥俄州州长威廉·麦金利则坚决主张实行关税、托拉斯和硬通货政策。我们担心布莱恩当选总统，便把支持麦金利竞选变成了对抗反托拉斯分子的运动。标准石油公司向麦金利提供了 25 万元的赞助——相当于民主党所获全部捐款的一半——我又给了竞选主管马克·汉纳 2500 元。我通常很鄙视政客，但这一次，我认为这是我们为祖国和我们自己的荣誉惟一能所做的事情。麦金利的胜利无疑大大刺激了美国经济，事实上这五年中我们取得了巨大的进步。与此同时兼并又一次形成了声势浩大的浪潮，这场兼并浪潮使华尔街的投资公司重新成为众人瞩目的焦点，因为小镇银行和



……第二辑 (1892~1911年)……

359

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

360

私人投资者无法满足新兴托拉斯企业所需的资本，只有享有盛名的华尔街公司，如 JP 摩根公司或库恩—洛布公司才能提供完成大宗交易所需的国内外资本。这些公司把重点从铁路债券转移到了工业证券上，它们组建了新的托拉斯，发行了自己的股票，自己掌握着股权，并且为自己选了高级管理人员，他们用另一种力量达到了与我们一样的效果。无论社会改革家们如何谴责托拉斯，这些公司仍然吸引了大量的投资者，他们吃进一期又一期由华尔街发行的新股票。在许多美国人面对这些新巨人感到胆寒的同时，还有很多人则在设法从中牟利。不可能避免地，我也被卷入了这场漩涡当中。

长期以来，我一直处于一个有趣的三角关系中，作为钢铁制品的垄断经营者，摩根担心卡内基会把手伸到钢铁制成品这一行业中，从而对他新成立的联邦钢铁公司 (Federal Steel Company) 形成威胁；卡内基则担心摩根会插手炼钢这一行；与此同时，卡内基和摩根都认为我可能将经营范围由铁矿业扩展到炼钢业。为了避免重复建设和导致两败俱伤的价格战，摩根决定先成立一家新的钢铁联营公司。今年初，他向我发出了邀请。我不怕与摩根老头打交道，因为我无视华尔街，我们利用留存收益为自己的托拉斯提供资金，我手里的现金储备相当于许多银行现金储备的总和，同时摩根也知道我弟弟威廉同花旗银行的詹姆斯·斯蒂尔曼关系密切。但是事实上，我们之间的敌意由来已久。

在我看来，摩根是奢侈、自满和傲慢这一切罪恶的化身。他盛气凌人，言辞夸张，爱冲动，性情急躁，在很短时间里就会转移注意力。在他的华尔街 23 号总部里，他好像常常不胜其烦，凭着突如其来又不失卓见的判断管理着公司。他喜欢享受，生活极尽奢华，

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

专抽粗大的雪茄烟，拥有良好的港口和超大型的蒸汽游艇。这在我看来就是罪恶。

我们俩在威廉建在哈得逊河畔的豪宅里头一次见面时，彼此马上就感到厌恶。我们说了几句客套，但我看得出来，摩根先生很——很像摩根先生，十分傲气，很瞧不起人。我观察了他，就我而言，我一直弄不明白，一个人怎么会对自己有这样不可一世的感觉，而他也公开声称我是一个“呆板拘谨，缺乏男人应有的魅力和毛病”的家伙。

尽管如此，我们有一点是相同的，那就是我们都厌恶竞争。多年来，摩根一直充当各铁路公司总裁之间纷争的仲裁人，帮助他们划分领地，他组建的工业托拉斯则体现了他人生逻辑的发展轨迹。他很早就意识到了我在梅萨比的铁矿业必然会成为钢铁卡特尔的组成部分。尽管就我们之间的合作他一度犹豫不决，但最终他明确了他不应该让他的个人偏见阻碍他的成功。摩根做出了一个很是降纡屈尊的举动，问我是否能在百老汇 26 号见他。我解释说自己已退休，不再去办公室了，所以很乐意在 54 西大街恭候他。我深知在谈判中坚持到最后一刻的好处，也乐于让华尔街最大的银行家着急上火。摩根到了我家之后，很快就生硬地提出关于铁矿价格问题。我摊开双手，装出无可奈何的样子提醒摩根说，我已经退休了，让摩根去和我 27 岁的儿子谈这项交易，“他毫无疑问会很高兴”同摩根谈的。面对我公然的污辱，这位银行家却忍了这口气，可见他的理智仍是强大的。他提出要约翰去他在布罗德街和华尔街的办公室见他。

我和约翰在安排会见一事上一再拖延，差点儿因自持胜券在握



……第二輯 (1892~1911年)……

361

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1914年) ……

362

而贻误了时机。2月25日,亨利·罗杰斯在约翰的办公桌旁停下,问他:“你愿意和我去摩根先生吗?”这次约翰答应了。约翰走进摩根的办公室时,他头也不抬地同他的合伙人查尔斯·斯蒂尔(Charles Steele)谈事情,等斯蒂尔离开后才抬起眼皮。罗杰斯介绍完约翰后,摩根抱怨事情拖得太久了,要求必须在24小时之内解决。约翰解释说,资产评估很费时间。“那好”摩根沉着脸,厉声问道:“你开价多少?”

如果摩根老头认为是在和唱诗班的小男孩打交道,他很快就意识到自己错了。约翰以一种连他自己都意想不到的勇气大声回敬道:“摩根先生,我觉得这里面肯定出了差错。我不是来卖东西的,但我知道您想买。”他让摩根出一个我可能接受也可能不接受的价钱。罗杰斯劝约翰缓和一下语气,他却说他的句句是实话,并说我“对联营的事绝对毫不热心”。双方僵持不下的结果是达成一项妥协:摩根和约翰同意让亨利·克莱·弗里克充当调解人,确定一个双方都接受的价格。约翰在告辞之前问摩根我能否在这个钢铁联合企业中占一席之地,摩根老头再次话尾带刺地回答说,预定入股的人太多,而且我们的请求提得太晚了,他认为这会令我恼怒。

约翰回到百老汇26号后,立刻写信给我们,描述了摩根的粗鲁无礼和他的答复。“整个事情表明这是最后一次大清扫,我们就像是最终必然要打扫的墙角里的残渣,会被理所当然地清扫出去。时至今日,如果发现我们这些残渣还留在地板上,一定很让人气恼。”我们则为他能与摩根对抗感到喜出望外,我把信大声念给塞迪听,每读几句就停下来感叹道:“好家伙,约翰可是张王牌呐!”塞迪是个十足的斯巴达式母亲,她也同样感到惊喜。“你在谈判中表现得确实

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

很出色。”她在回信中写道“在言谈举止上都表现得很沉着，不卑不亢。控制好自己就是胜利，因为这意味着控制了对方。”约翰的反应无疑让我和他母亲对他作为继承人信心大增。

在这次会面之后，摩根委托弗里克来我波坎蒂科的庄园拜见我。为了避人耳目，弗里克天黑之后叫了一辆马车抵达那里，让马夫在大门外等着，他和我躲在灌木丛后转悠。我像往常一样谨慎，冷淡不露声色，如同我儿子告诉摩根那样，我不急于卖掉自己的资产。我从来不想阻止建立任何有价值的企业，然而，我的确坚决反对由买主独断地定下“外部价格”，我不能在这个基础上做生意。最后，我们以特有的化繁为简的方式用大约 15 分钟结束了这次意义重大的会面。2 月 28 日，盖茨和约翰同弗里克在百老汇 26 号见面，他俩坚持了我不急于出售资产的原则。我的文件表明，正是两周之后发生的惊人变化改变了谈判的方向，盖茨让人重新画了梅萨比山一带的矿藏图，约翰向我解释这一灾难性的消息时说：“我们以前认为我们实际上控制了这一带所有的矿藏。根据这张只有我们才知道其意义的新地图，我们倾向于做出点让步。”在这之后，由于约翰与弗里克之间的关系，我们不动声色地缓和了我们的谈判立场，我们决定做出让步以推动谈判的进程。

尽管如此，我还是从美国钢铁公司的交易上获取了巨大的收益。这是美国第一家资产高达 10 亿元的公司，也是第一家在规模上超过标准石油公司的托拉斯。原先 1893 年以每股 10 元的价格买进的联合铁业公司的股票，在 1901 年得到了 160 元现金的收益。盖茨和约翰同弗里克达成的协议是洛克菲勒家族手里的联合公司股票价值 8000 万元—其中一半换成美国钢铁公司的普通股，一半换成优先股—另



……第二辑 (1892~1911年)……

363

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年)……

364

外，贝瑟默公司船队的 56 艘湖上货船价值 850 万元，盖茨估计，这 8850 万元中有 5500 元是纯利润。美国钢铁公司的这笔交易使我的净资产猛增到 2 亿元以上，一举成为美国第二大富翁，但是仍远远落后于安德鲁·卡内基，他的卡内基钢铁公司价值 4.74 亿元。不过，卡内基的财富已经到了顶点，而我则刚刚在起步。

完成梅萨比交易之后，盖茨在要求得到自己应得的回报方面丝毫不感到不好意思。他向我口头汇报了这 5500 万元的收益后，我对他的工作表示赞赏，低声说到：“谢谢你，盖茨先生——谢谢你！”盖茨用询问的眼光死死地盯住我，长久以来，他对我几乎一直惟命是从，恭敬有加，但此刻已经认识到了自己的价值。他抓住这个时机，鼓足勇气说：“光说‘谢谢’是不够的，洛克菲勒先生”。我不得已考虑了这个问题，最后给了他一笔足够多的奖金。这下盖茨先生没有理由再嘲笑我的贪婪和吝啬了。

为了奖励儿子，我把他的薪金加到 1 万美元，我总是以这种方式奖励儿子，表达感情。在约翰小的时候，每次他做出什么出色的事情的时候，做父亲的我总是给儿子一些零花钱以示奖励。这次加薪完全可以证明约翰工作得有多出色。他给我写了封热情洋溢的感谢信：

亲爱的爸爸：

那天晚上我在家时，您谈到了我去年的薪水，我当时实在是激动万分。对于您如此钟爱、信任我，我是深深感觉到的。我认为，我所做的工作，是不值得您每年出 1 万美元的薪水的。我始终认为我的能力很差，但是您可以相信，尽管如此，我是完全彻底地为您服务的，现在也好，将来也好，您都可以永远信任我，就像您以往



信任我一样。

您的亲爱的
约翰



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller*

12/16/1903 雪

今年，经过两年的酝酿，洛克菲勒家族的又一项庞大的慈善事业——普通教育委员会宣告成立。约翰是主要的发起人，热情而有魄力的盖茨依然是这个委员会的积极有力的推动者，不仅如此，盖茨敏锐的商业头脑还深深懂得我在创建石油工业中的那些垄断原则，他建议把这些原则也用于慈善事业。在他的积极敦促下，我写信给卡内基，请他担任普通教育委员会这个庞大慈善事业的委托管理人。

开始，委员会只想利用资金去改善贫困落后地区的教育水平，效果不甚理想。由于南方的小学教师训练不足，低于法定标准，而且许多地方缺少中学，孩子们上了几年小学之后，就不得不休学了，而委员会本身没有能力去筹措足够的资金兴建中学，培训师资。大家认识到，应该借助当地人，让他们自己来改造他们的教育环境，由当地主管教育的人士来计划他们子弟的教育方针。这个办法的好处还在于，一方面只有当地人士才最了解民意及他们的真正需要，一方面自己出面研究执行，不会养成当地人依赖和自卑的心理。事实上我对慈善事业一向这样理解：最重要的是让你帮助的对象不再需要你的帮助。这才能从根本上解决问题。

然而，这是一个庞大而又新颖的方案，它需要的经费高达几百万甚至上千万。普通教育委员会最初的基金是远远不够的，盖茨在和约翰商量之后，给我写了一封信：

“我同您的这笔巨大的财富每天生活在一起已经有 15 年了，对于这笔财富，特别是对于如何使用它，我什么都考虑到了。对于偌大的这笔财富的最后归宿这样一个重大问题置之不理，虽然是不可



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

能的。

在您的面前展着两条道路。一条是您和您的儿女活着的时候，应当为了人类的利益，以永久性公司形式的慈善事业，将您的财富做最后的安排……否则当现在活着的几个人去世之后，这些财产一定会像其他财产一样，有不可预知的而且恐怕是不祥的可能，完全不知落入谁的手中。

这些基金应该大得使谁当其中一笔基金的受托人，他们就立刻成为公众瞩目的人物，它们应该大得使经管它们就像现在政府的任何职能一样是群众关切、群众质询和群众批评的事情。它们应该大得能吸引整个文明世界的注意，它们的经营机构成为全世界明智批评的对象。在这些特殊范围内最有才能的人应当直接或间接地对它们讲话……”

约翰全心全意地支持盖茨的这一建议，他在给我的一封信中说：“盖茨先生给您的信在我看来是一次强有力的、无可置疑的辩论……是对这主题的全面的处理……我十分希望这项明智的计划。”

两个星期后，我做出了决定，捐给普通教育委员会 1000 万美元，后来我又追加了 3200 万。在强大的基金会支持下，南方各州的教育积极地向前推进，许多中学被建立起来，黑人与白人都可以上学，这些中学为学院和大学输送人才。这才是我所乐意看到的。渐渐地，普通教育委员会又认识到另外一个问题，即以农业为基础的南方，贫穷落后的经济把许多农村儿童拒于学校大门之外。也就是说，只有改变落后的经济，提高整个物质生产水平，学校教育才能达到应有的效果。于是委员会把它的计划扩大到研究如何帮助贫困的农民学习耕作方法，提高整个物质生活水平，这样教育才能达



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

Johann L. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

368

到应有的效果。南方经济状况之贫困，以人难以想像。爱荷华州的农夫一年平收入 1000 美元，而南方的农夫仅有 150 美元！委员会在调查之后聘用农业专家西蒙克那博士研究示范耕作，帮助委员会实现让南方农民富裕起来的构想。

正好当时克那先生在农业部工作，便将整个计划呈送农业部，得到了农业部的支持与合作。任何事情仅靠一方的力量都是很难成功的，在慈善事业上我们同样希望我们的行动可以取得多方的合作与支持，政府无疑也是一个重要的力量。克那在南方从一个城镇跑到另一个城镇，在每一个地区向有经验的农民表演他的科学方法如何使每英亩的棉花产量增加一倍，甚至两倍。当下一次棉花大丰收证明了克那博士的论点时，这一地区的其他农民便被邀请去参观，他们受到新的科学耕作方法结果的鼓舞，很自然地接受了它。这种行之有效的政策从一个地区推广到另一个地区，很快取得了显著的成效。

受益的南方各州，除了得克萨斯以外，还有路易斯安那州、阿肯色州、密西西比州、阿拉巴马州、弗吉尼亚州、佐治亚州，北部的缅因州和新罕布什尔州，也都得到了委员会的帮助。据农业部的统计，南方产棉各州，在此计划协助之下农作物产量的确增长很多，达到了自给自足，改善了生活水平。

第二阶段着重于改进高等教育。盖茨在接触到许多高等院校校长后认为，高等校分布分散、水平低下，需要大力改进，于是鼓励我们家族再拿出钱来资助这项工作。我答应支持他，但有两个条件：一是接受资助的院校要改进它的计划和财务行政；二是它还要争取当地其他人士的支持。委员会派人到各院校考察，如果发现该校行政

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

状况稳定，有发展潜力，就大力援助它。在谨慎考察基础上，委员会向 134 所院校捐助了 2000 万美元以上，而各院校又抛砖引玉地募集到了另外的 7600 多万美元，这些经费除了校方的用度，还拨出一部分专门用于提高教师薪金，改善教师生活，从而间接提高教师素质。

随后，普通教育委员会把洛克菲勒医学研究会对医学方面的注意和对教育方面的注意结合起来，进一步推进这项工作。委员会计划设立有自己的医院、诊所、检验部门等配套设施在内的具有示范性的高等医学院，我又拿出 2000 多万美元支持这一计划。委员会不仅加入了已成立的约翰·霍普金斯大学、耶鲁大学、圣路易斯的华盛顿医学院，还在芝加哥大学、哥伦比亚大学、罗吉斯大学及爱荷华大学设立医学系，计有 20 来所高等院校享受了我的这笔捐给医学教育事业的经费。前前后后，我共捐赠给普通教育委员会 1 亿 2 千多万美元。我很高兴这样做，因为我的捐款起到了抛砖引玉的作用，更多人的跟着我一起捐款。我一向认为如果联合起来经营事业有成效，可以节省资金并获得更好的效果，那么何乐而不为呢？

和石油工业一样，慈善事业同样需要垄断和联合，如果你想一枝独秀，就必须足够强大以战胜竞争对手。现在这一原则已经开始卓有成效，盖茨和儿子约翰所主持的几项慈善事业成绩卓越，影响很好。我和朋友看到这些慈善活动已经在使严酷的公众舆论的冰山逐渐融化，从南方开发公司以来一直无情严密跟踪我的舆论界开始对我手下留情，我在人们心目中的形象悄悄开始了变化，这是我最希望看到的。



……第二辑 (1892~1911年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

09/15/1904 晴朗

长期以来，我一直饱受舆论攻击之苦。

10年前开始，人们就把我描绘成一种很不光彩的形象。亨利·德马雷斯特·劳埃德，那位文笔犀利思想激进的小伙子在他的书中称我为“世界之光的总统”，在某种意义上，我当然可以把这个当作一种荣誉来接受，但事实上，我和我的公司被描绘成了黑暗的地狱，我们被认为缺乏文化、教养甚至对神灵的尊重……一切文明人的品质，因此我们被称为一心夺取金钱的野蛮人。这本书迎合了无知大众的“嫉恶如仇”心理，因而疯狂的畅销。

其实，这本书有不少夸大事实和不切实际的内容。它的手稿曾遭到四位出版商的拒绝，第五次才有人接受。但由于它迎合了当时民众的一种普遍心理，因此，谁也没有想到去查证事实，完全接受了作者的看法。

更加糟糕的是，1896年我开始退休以后，正当那帮好事的记者煽风点火忙于所谓的“揭丑”之际。我的继任者亚吉波多又开始从事一项更有攻击性的竞争计划，即把更多的竞争者逐出石油行业，以提高国内石油的价格，弥补国外竞争更剧烈之处的跌价损失。这一切都被登在日报上，更加剧了舆论对标准公司的非难。亚吉波多还把标准公司引入了政治活动，达到我过去决不允许的程度。这也遭到了报约的强烈谴责，并牵连到我本人。

与此同时，标准公司的两位先生，大约是觉得脱离了我的严密控制，大胆地投身于商业漩涡，操纵股票市场，争夺股东代表权，不加考虑地兼并和接管公司。这两个人是我弟弟威廉和亨利·H. 罗



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

杰斯。

我并不太赞成参与这类投机活动，也没有参与他们的活动，虽然他们都是用他们自己的钱，由标准公司的利润中分得的红利，投入外界活动，但报刊却把他们称为“标准公司一伙”进行报道。特别是普利策的《世界》，几乎每天都严厉指责石油公司和“标准公司一伙”。

今年，《标准石油公司史》一书出版，更如大地惊雷一般把这股责难风潮推向高峰。这本书的作者是艾达·塔贝尔小姐。她曾写过拿破仑传，是个传记女作家。她从1902年起，为畅销的《麦克卢尔氏杂志》编写一些文章，汇集成此书。

塔贝尔小姐为写这本书，曾采访过许多界人士，包括我们石油公司的罗杰斯。在书中，塔贝尔小姐在称赞我及同事们杰出的组织效能和工业成就的同时，也严厉地指责标准公司的巨大财富是建立在欺诈、高压、特权等手段之上的，是不合法的。

塔贝尔小姐是一位受损害的石油生产者的女儿。从一开始，她就坦率地承认自己有偏见。但现在正值美国经济不景气时期，在任的罗斯福总统在反托拉斯上矢志不移，已经和我们打过多交道了，他立志要“扫荡垄断市场的恶势力”，可以说整个社会都在密切关注着我们几个人的一举一动。所以这本书一出版，便反响强烈，各方面对我的仇恨和攻击越发激烈，甚至从业务方面扩展到私生活。

我理解在这个形势下大家牢骚难免增多，但我对种种责难感到难以理解。我不知道为什么人们会轻易就相信这些丑闻的报道，这些报道有很多是不负责的、偏激的，大多来自标准公司的竞争者。

当然，我始终很清楚那些石油生产者对我的敌意，因为标准公



……第二辑 (1892~1911年) ……

371

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二輯 (1892~1911年) ……

372

司的确在很大程度上控制着付给石油商的价格。也就是说，在原油方面是没有自由市场的。这是因为石油的购买实际上是通过集中的油管系统进行的。谁控制了油管系统，谁就控制了原油的价格。

曾经有很短的一段时间，石油市场上出现过交易所。但标准公司宣称将不理睬交易所的价格，只按我们自己的牌价付款。不久，石油交易所便失去了它的作用而自然停业了，以后再也没有恢复。理由很简单：标准公司已控制了全国所有的油管线，并且购买了宾夕法尼亚州全部原油的 80%。我也不指望和我们竞争的炼油商们会喜欢我。因为是我把他们逐出了这一行业，抢了他们的饭碗。但我认为那是自然而然的事，无可指责。因为自由竞争就是要把效率低的企业逐出这一行业。要建立一个有效的、统一的石油工业，肯定会有许多炼油商和产油商受到损害，这与弱肉强食的自然法则是相同的。

我不仅认为自己没错，而且认为不论以什么价格收买这些效率低下的竞争者，我都是应当受到赞扬的。因为标准公司业务量的增长可以为公众提供更多的质优价廉的石油及副产品。因此，当我受到攻击时，我无动于衷，确信自己光明正大。当公司有人要求我出面驳斥塔贝尔小姐的指时，我坚持说：“莫发一言，对于这位被人引入歧途的妇女，莫发一言。”

诚然，我们在石油工业中的独一无二地位的取得也有其他的因素，我们曾强迫一些坚持独立经营的公司并入标准石油公司，创办南方公司以迫使铁路公司把回扣只给我们而不给他人以挤垮对手，我们也会送给政府官员一些甜头或捐款资助总统竞选——但这一切都是竞争的必然结果，如果我们不去做，我们就会被别人打败。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

我不仅遭到公众舆论的强烈谴责，而且在 19 世纪末，我的标准托拉斯还接连几次受到官方的调查。这当然也应该功于那些反对者的“提案”和“建议”。

为了改善这种状况，我开始采取措施。早些年我们就曾买下了克利夫兰的两家报纸，以求在当地的舆论中有一些声音是站在我们的立场上的。退休以后，我有更多的时间致力于慈善事业，这些工作取得了很好的效果，我在人们心目中的形象不知不觉发生了微妙的变化。与此同时，我改变了我长期的缄默政策，我聘请了一位叫约瑟夫·I. 克拉克匠新闻记者担任我的宣传代理人。克拉克让我在一些温和的杂志上发表自己的“施赠哲学”，还帮助我撰写了回忆录《漫忆》。后来，著名的宣传家艾维·李又接管了我的形象塑造工作。

艾维·李的宣传手段很巧妙。为避免自我标榜之嫌，艾维·李从不直接宣布我为哪个基金会捐助了多少笔款项，而是让接受捐赠的人自己发表感谢说明。他还编写出我怎样去教堂做礼拜，怎样同邻居相处，以及怎样打高尔夫球等生活报道，使公众对我有新的认识。人们看见的是我在宽广的草坪上打高尔夫球，逗着几个孙子玩。人们的感受已与老一辈人大不相同。塞迪跟我开玩笑说，假如我在饱受攻击的年代里逝去，那么我只能把深深遗憾带进我的坟墓了。



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/07/1905 阴

长期以来，人们一直热衷于揣测我与华尔街有着某种密切的关系。从上个世纪90年代末开始，一些报纸纷纷开始发表文章，报道一个所谓的被华尔街称作“标准石油帮”的神秘莫测的团伙。亨利·克卢斯甚至在他的文章里写道：“在一个从未在华尔街上露过面的最强大的势力影响下，一种新秩序出现了。这股势力最主要的成员是标准石油集团，它们处理公司事务的一贯作风是不动声色不大张旗鼓，一旦发动便势不可挡，如今他们把他们的这种做法带到了华尔街中。”在这些报道的影响下，人们普遍地认为我在幕后指挥了这样可怕的行动，决心吞掉整个华尔街。人们都传言我控制了美国所有的银行、信托公司、保险公司、甚至所有的铁路公司。我只能这样回答记者的提问：“假如我说我在任何一家银行、信托公司或者保险公司里都不拥有股权，恐怕所有的人都会指责我不诚实。”

我在花旗银行的投资为41.5万元，在由摩根的亲信乔治·贝克尔控制的第一国民银行的投资是37.5万元。我在银行投资最多的是由哈克尼斯家族控制的纽约信托银行，为140万元。1903年银行家信托公司成立时，我也买进了该公司的一大笔股份。总的来说，我有意避开花旗银行和标准石油帮。有一次，有人私下里问起我斯蒂尔曼的银行，我对他说：“听说它被称作洛克菲勒银行，可是我对它没有控制权，我只拥有它大约30万元的股票而它的总资本高达2亿。我这辈子都没去过那家银行，我发誓我连它的大门儿朝哪儿开都不知道。”

尽管我在股票上的投入比我对外承认的要多，但我基本上是个



……第二辑 (1892~1911年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

被动的投资者，始终对华尔街心存戒心。一次，有人请教我投资方面的建议，我反驳道：“我觉得，要是我能提出什么建议的话，那就是离华尔街远点儿。”1883年，我为了在纽约证券交易所买一个席位，被迫在委员会会面前露面，从那以后，我再也没去过交易所。在我任职期间，标准石油公司从未在这家交易所里上市，公司管理层把注意力“放在业务管理上，而不是放在股标赌博上。”尽管我从未做过公开反驳，其实我在标准石油帮里根本没有起过任何作用，我对公司三巨头亨利·罗杰斯、詹姆斯·斯蒂尔曼和我弟弟威廉的所作所为很不以为然。罗杰斯和威廉用标准石油公司的支票为自己搞投机活动，对这种做法我一直感到很恼火。

我和弟弟威廉的关系一向很好，但是随着时间的推移，我们兄弟俩的价值观和信仰产生了很大的分歧。事实上一直以来威廉都很像父亲，在童年时期他就常对母亲关于勤俭的说法不以为然。在他把手里的许多标准石油的股票卖给我之后，威廉的财富远不及我，但他仍是公司的大股东，也经常被列为全美十大富豪之一。但他很明显成为了显贵，热衷于出没时髦的俱乐部和度假胜地。他在追求享受方面成了行家，喜欢鸡尾酒会、赌博、赛马、狩猎、钓鱼、听歌剧、看戏和乘游艇出海。1888年威廉和摩根、范德比尔特以及麦考察密克一伙人在佐治亚州近海的一座小岛上共同成立了“杰基尔岛俱乐部”，那是个百万富翁的豪华度假区，没过多久，岛上就出现了摩根路、洛克菲勒街等滑稽的称号。威廉在后半生抛弃了他早年所受的浸礼会教育，转而追求享乐。他对我说：“我以前十分喜欢去教堂，但现在我已经很久没有去过了。”他也很少向慈善事业捐款，对我让他向芝加哥大学捐款的建议充耳不闻。有一次我在动员他出资



……第二辑 (1892~1911年)……

375

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

建教堂的时候挖苦他说：“买画固然不错，但建教堂更好。”但显而易见的是他已经在奢侈和罪恶上陷得太深，尽管我尽可能地劝导他，但效果明显很微弱。

许多当代评论家们认为，我和我弟弟以及斯蒂尔曼组成了一个三人投资同盟，而实际上，我对斯蒂尔曼的性格很有看法，并且对他和威廉之间的交情感到遗憾。他在大萧条时利用我的钱投机致富，现在他又唆使威廉走向罪恶，他是个小人，我一向不掩饰对他的鄙薄。显然，斯蒂尔曼以牙还牙。一天，他去百老汇 26 号拜访威廉，顺便走到约翰的办公桌旁，开始说一些贬低我的话。约翰立刻直挺挺地站起来说：“斯蒂尔曼先生，你这些话可以在我父亲面前说，但不可以在他儿子面前说。再见。”

斯蒂尔曼尽管与约翰关系不好，却还是在 1901 年邀请他出任花旗银行的董事。约翰很想接受这个职位，但又害怕斯蒂尔曼的对手 J·P·摩根会加以报复，把我赶出股票包销辛迪加。而我更担心的是，这项任命会使人们相信我在花旗银行拥有大量股份这类讨厌的传言。我只好警告儿子说，如果他接受这个职位，这可能让别人认为我们与银行的关系密切——实际上并非如此，否则我们最好向外界公开这一点。约翰第一次违背我的意愿，加入了花旗银行的董事会，我也买了该银行的 1 万股股票。然而，约翰第二年就从董事会退出了，不出我所料，他发现该银行的某些做法有问题。

我们在波科坎蒂的房子于几年前毁于一场大火，心痛之余我们不得不暂且迁入庄园的另一幢房屋。我时常挂念着重建的事，就请建筑师设计了一所理想的住宅，它大得除足以容下我们全家住以外，还有一些客房可用于接待客人。我对他的蓝图点头同意，但却迟迟



……第二輯 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

不采取任何行动。

我不做决定的原因是，我对兴建这样大面积的住宅犹豫不决，怕管理上有麻烦。可我又肯提出改小，怕改小了以后不够儿孙们居住。因此我提议重新设计图样，盖一幢能充分满足需要，足以招待我们可能要接待的客人的房子。到此为止，不再增大面积。

约翰负担起全部的责任，监督新屋的设计和营造工作。他和建筑师以及室内装潢师一起密切配合，需要时还聘请一些专门的顾问。我对室内布置的原则是美观、大方而简单。

房子要造得外表简单，使出身寒微的人走进来时感到亲切温暖，同时，要让显达高贵的人踏进来时感觉高雅大方。

我一方面放手让儿子和建筑师营建住宅，一方面自己也满怀热情地参与庭院的建设，在广阔的 3000 亩土地上，我可以随心所欲地植树、铺路、造假山，我乐此不疲，我觉得自己象一个掉进了糖果堆里的穷小子。

问题是该在波坎蒂科山的哪一个地方营建新住宅……我以为我仍有有利的条件，我了解这里的每一寸土地，所有的大树都是我的好朋友……最终我选定了一个地方。

当真正的权威接受了我那些建议，认为我取的景点恰到好处，并同意建屋地址时，这是我最骄傲的时刻。

新宅建在能俯瞰哈得逊河流域 30 英里景色的基库伊斯宽阔的山顶上。晴朗的日子里，向北，能远望到美国著名的西点军校；向南，能看见纽约市的旧“大都会高楼”。

住宅使用的材料是就地采掘到的风雨斑驳的石头和旧石墙上移来的石头。它们的形状和颜色经过精心挑选，用胶泥粘合在一起，



……第二辑 (1892~1911年)……

377

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

378

垒砌成各种式样。巨大的屋顶采用的是绿色的石板，与树叶的绿色融为一体，只有仔细辨认才分得清楚。

这正是我所追求的整体风格：朴素和完美。新住宅中的树木草坪和地形、房屋和山势、中国瓷器和 19 世纪的油画，一切都显得自然而含蓄。庄园的入口处掩映在一条小小的横道之中，很不明显，如果没有人指，你恐怕很难找到。一条狭长的小路通向几扇铁制的大门，门上装饰着氧化铜制成的树叶，高达 8 英尺，手工非常精美。大门外有台阶的平台上是喷水池，直径 32 英尺，这在世界上是最大的。从喷水池走过宽阔的道路，就到了主宅。主宅也体现了我的风格：不显山露水，不一目了然。从正面的入口处既看不到主宅的深度，也看不到它后面的台阶和西面精心培育的绚丽的玫瑰园。

主宅中最重要的房门是前厅左手的第一间。这是一间藏书室，更多的时候被称为“办公室”，用简单而坚实的家具布置成威廉三世和玛丽二世的格局。一具手提打字机放在小写字台上，随时可以使用。这里也是我们全家每周集合作早祷的所在。

前厅右手的一间是塞迪和儿媳精致的休息室，布置成 18 世纪的亚当风格。孩子们在喝茶时能找到他们喜欢的牛奶和甜饼，还可以在妈妈身上毫无顾忌地依偎撒娇。

住宅中心的音乐室的圆顶一直伸过二楼，显得特别高大。唱圣诗是我们全家生活一个不可缺少的部分。

音乐室过去，沿西边是餐厅和客厅，中间隔着三间起居室。这三间房子最大特色之处是从任何一间都可以眺望在阳光下闪闪发亮、宽阔壮丽、奔流不息的哈得逊河景色。而且它们的整面西墙都是玻璃的。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

其余的房间便是主人的卧室和仆人的卧室，还有设备齐全的，相当于一个饭店规模的厨房，为主人和客人们提供足够的美味佳肴。

庭院中散步的小径用白色和灰色大理石砌成，低低的石墙镶嵌着云母和花岗石的图案。高高的假山顶上有一个别致的石造茶室。

庭院中风景的布置也极显自然，悦目。除了喷泉、假山和花园，我还雇了人整修草坪，使之常年保持一片自然的碧绿，仅投入的肥料就达几十吨。我喜欢园艺，装饰庭院、修剪树木成了我生活中重要的一部分内容。我常常会骄傲地告诉客人，哪些是我栽的树，哪些是我铺的路。

尽管我在纽约、佛罗里达州和缅因州的西尔港都有住宅，但我的心从来没有离开过波坎蒂科。每当我出门去别的住宅时，我总要把波坎蒂科的水果和新鲜蔬菜装车随行，甚至连这儿的矿泉水都要带上。

值得一提的是，新住宅的庭院中种了成千棵树。当我后来在新泽西买下一个高尔夫球场，把它改建成住宅时，还作了一笔树的小生意。我将种在波坎蒂科的每株只值1毛或5分的小树苗以1.5~2元的价钱卖给了我的新邻居。一提到这件事，我总是充满了自豪感。

我们的伐木工人是自己人，工具也是自己做的。如果你一旦了解树的性情，你会发现是多么容易左右这些大树，我们曾经砍伐过90呎高的树，还砍了许多70-80呎高的树……最令人难忘的是一棵巨大的马蹄树。砍下的树我们全都保留着，每棵树放在一定的距离，有些树还正在开花呢！每株都可以卖20元，根本没有赔本。

约翰和艾比也把他们的家庭搬进了我们的大屋子，小艾比和约翰三世是在这个屋子里来到世界上的。他们一定都是天使，不然上帝不会把他们送到这样一个漂亮的地方来。在孙子们成长的过程中，



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

380

他们的父亲和母亲所起的作用自然是不言而喻，但我作为祖父，言传身教作用一样不容忽视。我要让他们始终感觉到我在他们身边，虽然我已经很老了，皮肤爬满了皱纹，但我依然保持着气力和机智敏锐的头脑。我想孙子们都喜欢和敬慕我，因为他们知道我白手起家创下了如此大的家产，和他们在一起我很快乐。

在我的新家里，我不仅教育我的孩子们如何挣钱、存钱，我也希望我可以把这一点教给我的雇员们。当波坎蒂科的一个地产管理员领到 5 美元奖金时，他很高兴，于是和他的妻子儿女去度了假期。我把他的奖金扣掉了，因为按照我订的规矩享受假斯的人就不能享受奖金。我也会在办公完毕之后，四处走走看看，顺便把厨房的煤气关低一点以免浪费；有时我也喜欢停下来和正在工作的工人闲聊一阵，我想我并没有打扰他们的工作或者是浪费他们的时间，因为我通常会给他们很好的建议，这可以大大地提高他们的工作效率。

我想现在我已经掌握了足够的财富，我掌握着价值 3000 万美元的国际收割机公司的股票；我是摩根的美国钢铁公司的最大股东；我对通用汽车这个新企业有大量投资；我继续掌握着统一煤矿公司和科罗拉多燃料与铁矿公司的支配性股份；我在已解散的标准公司的各个组成公司中还占有相当的股份：新泽西 23%，俄亥俄 18%，加利福尼亚 15%，印第安纳 10%。但我仍希望我的后代知道财富的含义究竟是什么。前一段时间的翰请求购买据说是普拉克西蒂利的著名雕塑“爱与美的女神”，我对他说“你现在出的价钱是我们当年准备买进价钱的 4 倍，以后变卖了它不知是否值这么多呢？财富是用已有的钱去赚取更多的钱，如果一项投资未能增值，那它就是失败的，因为它未能发挥它本来可以发挥的作用。”

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

05/03/1906 晴

我一直保留着这样的神秘信念：上帝给我钱是为了让我造福人类。不管别人对我的慈善事业如何理解，我认为我在标准石油公司期间提供了许多的就业机会，并为人们生产出了人人都买得起的煤油，这本身就是最大的善举。但我应该做的不止这些。随着我拥有的标准石油股票和其他投资全都在不断升值，如何处置这些金钱的压力也与日俱增。在盖茨为我效力之前，我很难做到按我财富增加的比例来增加我的捐赠——这块心病越来越重，一度把我推到了心理危机的边缘。为了避开别人在政治上对我的攻击，安抚公众舆论，我不得不捐赠出更多的钱财。即使是出于纯粹的私利，我也不得不必须表现的象慈善家一样无私和富有公益精神。那些骂我为了进一步攫取经济利益的人们没有看到，富有的商人也可以体面地卸下财富的包袱。此外，明置的处理自己的财产还可以阻止别人追究其来源。

出于某种需要，我总是与自己的慈善事业保持着一定的距离，这样能表示出一种低调的姿态。由于那些专事揭丑的人已经使公众对我产生了根深蒂固的不信任感，我必须打消人们的怀疑，使他们相信我的乐善好施不再是一种诡计，不是企图在受到调查后重新树立良好的形象。事实上我的慈善事业一直受到一个固有的两难境地的困扰：我的慈善事业影响巨大，而实施起来却是步履维艰。如果我们颂扬我们的善行，势必会让人们更加怀疑我们的施舍是否有追逐私利的动机。

然而最令我感到棘手的是，如何摆正行善与自力更生之间的关



……第二輯 (1892~1911年)……

381

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年)……

382

系。我常常担心自己会助长依赖情绪，破坏新教主张的不劳动者不得食的伦理原则。这可是个大问题，要学会既帮助对方，又不至于削弱对方的道德勇气。我很怕看到出现大批大批的乞丐仰其施舍为生的现象。早在本世纪的 80 年代，我在赞助克利夫兰一个退伍军人组织时就告诫过弗兰克，一定不能鼓励一大群不负责任喜欢冒险的家伙异想天开，一见到我们就要钱。我也经常提醒约翰，开始一项慈善事业要比终止它容易的多。

我还处处小心，防止打乱现有的社会等级制度。我坚信社会总是赏罚分明的，富人是因其超群的智力和事业心而得到回报。相反，一个人在生活中的失败几乎总能归咎于他个性上的某些弱点，归咎于他身体上心理上和性格上的某些缺陷。我个人认为，造成人与人之间贫富差别的主要原因是他们个性上的差异，我们只有用我们良好的素质帮助更多的人树立起坚强的性格，才能帮助更多的人拥有财富。

1894 年前后，威廉·雷尼·哈珀首先提出在芝加哥大学建一所医学院的建议，但我当时反对他的意见，我提出了一个全新的方案：建立一个主要完全致力于研究的医学系。从那以后，盖茨一直关注着这方面的信息。1897 年夏天，盖茨和家人一起在卡茨基尔山上度假的时候，他埋头苦读了一本据说厚度足可以用来顶住大门的书，这本巨著的作者是一位当时最有名望的内科医生：约翰霍普金斯学院教授威廉·奥斯勒。在读这本书的时候盖茨突然有了一个好主意，他立即为我写了一个充满热情极富感染力的备忘录，建议建立一个专门研究传染病的医学研究机构。他还向我举了两个欧洲的先例：巴黎的巴斯德学院和柏林的科赫传染病研究所，这两个机构大大地

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

提高了欧洲医学的声誉。但是这种想法对于美国人来说很陌生。大多数的美国医学院都是以商业为目的，教师都是些兼职教书赚外快的临床医生。这些医学院的用人标准极低，有些教师甚至大学学位都没有。由于这些“医学工厂”并没有开展重大课题研究的能力，所以美国的医学一直在低谷中徘徊。为了慎重，我们请了斯塔尔·墨菲调查医学界对建立这样一个机构的态度，结果发现许多医师都坦率地表示怀疑美国是否有足够的科研人才来组建这样一个机构，他们建议我向私人实验室提供小额赠款。

对于盖茨的那份备忘录，我一度搁置了很久，但我最终认为，这类新型的医学研究机构才真正符合我们的需要，这种做法既保险又得人心，也不会引起争议。虽然不能保证我们聘用的科学家一定能搞出什么新发现，但他同样也不会让我们这些创建人难堪。科学家可以从一流的大学里面挑选，让他们在毫无拘束的条件下开展工作。这样的机构还将填补慈善领域的一项空白，因为这种善举在美国至今尚无人问津，但却是人们最需要的，也是所有的慈善事业中最有前途的。这项建议遭到医学界的怀疑，在他们看来，花钱请一些成年人去胡思乱想搞一些毫无用处的发现，这种做法实在有欠考虑，甚至不切实际。但我决定不顾众人的普遍的反对意见去推行我们的主张了。尽管我一向不爱标新立异，而在许多事情上倾向于观察那些先行者然后瞅准机会一鼓作气，但在慈善事业上我认为我完全有实力完成这项创举，而且这一决定经过了我和盖茨的反复斟酌，我们都充满信心。此外我之所以赞成建立这种规模适中的独立的研究中心，还因为我对学术界的勾心斗角和行政管理人员的空洞言论腻透了。独立的医学机构可以牢牢地控制在我的掌握中，从而尽可



……第二辑 (1892~1911年) ……

383

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

384

能地不出现令人始料不及大感不快的财政亏空。在为洛克菲勒医学研究所捐款时——我同意这一机构用我的名字命名——我坚决杜绝了我在芝加哥大学捐款时犯下的错误，这个错误已经成为我不建立什么样的机构的前车之鉴。我曾与奥古斯塔斯·斯特朗就浸礼社会大学选址问题大吵了一场，而这一回我很高兴选择我所在的城市设立研究中心。

这一研究中心在 1901 年成立时有意搞的不动声色。它没有启动奖金，总部设在到克星敦大街的一幢大楼上。我们这样的低调处理旨在不让人们期待美国第一家完全致力于生物医学研究的机构会突然创造奇迹。我许诺在 10 年共为这个项目捐款 20 万元，为了避免芝加哥大学的错误重演，我没有答应额外的捐款而是让他们蒙在鼓里，以免他们过分依赖我的支持。我单独设立了一项奖金，用以招聘最出色的人担任主要职位。我对儿子说：“约翰，我们是有钱，但是只有找到有主意、有想象力和勇气的能人把钱用在能出成绩的地方，我们的钱对人类才有价值。我们的机构不公开的规矩是：召集才智出众的人，把他们从琐碎的小事中解脱出来，让他们去异想天开，不向他们施加压力或横加干涉。如果创建人营造一个有利于创造力发挥的环境，奇迹就要能发生，就好像我对盖茨一样。我认为事情成功的关键往往在于有一个什么样的合作伙伴。一旦你确定了你的合作对象，你惟一能够做的就是充分的信任他，让他放开手脚地干。

研究所的工作最初进行的似乎不太理想，由于研究目标并不明确，加上资金不足，人手不齐，研究一直没有多大进展。这些医生请求我扩大研究的范围，增加资金。我答应再添 100 万美元改组研究所，增加资金。这次我们选出了魏尔奇医生的学生西蒙·弗莱克斯

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

诺为研究所领导，并向全国招收优秀的医疗科学人才。西蒙先生也毕业于霍普金斯大学，后来游学欧洲，其人学问广博，回国后在宾夕法尼亚大学任教，是个细心周密并对科学研究有着狂热偏好的人。

新改组的医学研究中心很快成立了，在弗莱克斯诺的领导下进行医学研究工作。我专门成立了董事会来管理财务及行政，让研究所的科学家们专心从事研究，不必为杂务所困扰。我只管向研究所提供资金，但很少涉足其中，并且鼓励研究人员放开手脚，大胆研究。我一再对他们说不要怕做不好，不要急于出成果。我相信他们有一天会作出成绩的，即便他们做不出，日后他们的后来者也会成功。我们要把眼光放远，这是个长远的计划，可能要继续几代人。很快地，我们的研究所开始取得成绩，这似乎在验证我的预言。

去年，弗莱克斯诺博士成功地研制出了治疗流行性脑膜炎的血清。此前他研究发现猴子也会传染这种疾病，于是试验用在马身上培养的血清注射在猴子身上，居然真的把猴子治好了。于是，他大量的制造这种血清，不仅治疗了许多美国患有这种病的小孩子，还把血清送往世界各地，使全世界的孩子都从中受益。

就在今年，我在东河的66街买下了一幢大楼，正式成为研究中心的办公室。这个研究所的工作通过在那里工作的科学家都组织起来了。他们分为病理学、生理学、药剂学及生物学四大部门，他们的研究远远走在时代的前列。很幸运的是，我捐赠的时机恰逢医学研究作为一门学科已臻成熟并且提供了无限机会的时刻。我的其他慈善事业没有一项取得这么全面的成功。卡内基在慈善事业上也遵循适者生存的劳动分工原则，把医学领域让给了我。据说有一次有人请求他搞医疗建设，他回答说：“这是洛克菲勒的先生的专长，



……第二辑 (1892~1911年)……

385

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

去找他吧。”

在经历了几十年躲避辱骂的日子之后，我们终于开始听到人们真心诚意地对洛克菲勒医学研究所大加赞扬，我感到十分欣慰，以至于有些意外。盖茨美滋滋地对我说：“哪怕最敏感的人也听不到一句难听的话。”约翰也对我说：“您建立的基金会没有一个像医学研究所这样深得人心，听不到一丁点批评。因我觉得从某种意义上来说，把这样大笔的钱投到那里比投到任何地方都安全。”金钱可以通过医学研究来造福于世上每一个人，医学研究的价值是世上最有普遍意义的价值，对于每一个活着的人来说都是最为至关重要的。从这个意义上讲，我开创的事业将在约翰、纳尔逊的手中永远传递下去，为人们造福，我们得到了上帝的恩惠，现在我们又把这种爱施与了所有需要的人们，我想我的母亲会非常高兴地看到他的儿子能在这个领域取得这样的成绩。



……第二辑 (1892~1911年)……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

09/18/1906 小雨

今年无疑是很不平凡，令人难忘的一年，也许人们所说的“令人难忘的经历”就是这样的。早在去年的今天，联邦政府依照谢尔曼反托拉斯法在密苏里州起诉标准石油公司。要求解散该公司，列在名单上的有新泽西州标准石油公司、下属的 65 个分公司以及公司的所有主要领导人包括我本人、威廉、亨利、费拉格勒、奥立弗·佩恩和亨利·罗杰斯等。我们被指控垄断石油业和密谋使用下列众所周知的手段限制贸易：收取铁路回扣、滥用输油管道垄断权、制定掠夺性价格，刺探工业机密和秘密设立挂名的竞争公司。现任政府建议对我们予以全面制裁，即把我们这个庞大的联营企业的下属机构分解成独立的公司。在年初的政府报告中，我被指控控制了 87% 的炼油业，把持 387% 的煤油出口，经营了 89% 的国内煤油销售。我们已经不是第一次就这个问题和那群官员们打交道了，但我仍然对他们因我们的规模比纯净石油公司大 20 倍而起诉我们觉得荒唐滑稽。我们的员工们尽量显得很乐观，但事实上我们认为我们对那群人的顽固和不达目的绝不罢休的劲头最好提高警惕。

到今年夏天的时候，对我们的斗争无疑更加残酷了。先后有 7 个联邦案子和 6 个州（包括得克萨斯、明尼苏达密苏里、田纳西、俄亥俄和密西西比）级案子提交法院，控告严阵以待的我们。几乎每个星期都有新的交锋。俄亥俄州的一个陪审团认为我和公司的其他人有 930 条罪状；田纳西州根据反托拉斯法提出了一个驱逐托拉斯企业的议案；密苏里已经对沃特斯公司处以罚金并将其驱逐出境。

在我的 68 岁生日逐渐接近之际，我真未料到我的晚年会如此不



……第二辑 (1892~1911年)……

387

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二輯 (1892~1911年) ……

388

太平。我的财富甚至无法为我买到穷人享有的片刻安宁。作为标准石油公司的名义总裁，我陷入了一个困境，因为我要为那些我并未同意的行为负责。在7月份写的一封信中我再次请求阿奇博尔德接受我的辞呈，以便摆脱那些不停地涌来的传票。但阿奇博尔德断然地拒绝了我的要求，但我不得不服从这个由我一手提拔起来的门生。

从那些纷至沓来的诉讼中可以明显地看出尽管输油管道公司已经主宰石油业达几十年之后，但铁路运费回扣作为一个争端依然存在。尽管1903年的埃尔金斯法案和1906年的赫伯恩法案先后禁止收取铁路回扣，但事实上我们大家都知道这个问题并未根本解决。州际商业委员在今年1月份报告说，标准石油公司在暗中收取回扣刺探竞争对手的机密，成立“披着伪装的子公司”并且参加与制定掠夺性价格。罗斯福先生和他的内阁急需一个判例来证实标准石油公司确实和铁路部门有勾结，以此来渲染“营私舞弊的托拉斯和阴险狡诈的铁路公司”双双犯下的罪行。这一次，我们似乎很难回避。

在芝加哥的一个案子中，这个问题暴露了出来。该案指控印第安纳标准石油公司从芝加哥—奥尔顿铁路公司那里非法收取回扣。涉及回扣的那些货物介于印第安纳州的怀廷和伊利诺伊州的东圣路易斯两地，而且是在埃尔金斯法宣布收受回扣为非法之后。芝加哥法庭的头号人物是一名叫凯内索·蒙顿·兰迪斯的法官，此人身材瘦削，说话直率，年仅41岁头发就过早发白，刚刚被任命为联邦法官。兰迪斯迫不及待地想对我们课以令人瞠目结舌的巨额罚款。他让我们公司的律师提供1903年到1906年的资本总额和收益总额。他知道，我们公司的律师正处于一个两难的境地：如果提供真实数据，我们可能会被处以罚款以示惩戒；如果隐瞒真相，他们会问心有愧。

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

就在今年6月这位联邦法官先生还试图从我们公司的顾问米勒的嘴里套出了解这些数据的雇员名单，米勒直率地说：“去你的。”这个刻薄的回答产生了不太好的效果。

兰迪斯派出了联邦地方法院的执行官传唤我们公司的几个主要人物，我自然也在其列。为了避免和法官先生打交道，我去了马萨诸塞州皮茨菲尔德和女儿艾尔塔我女婿帕马利家里，我反复嘱咐正在卧床不起的塞迪，千万不要提我的去向，在写给我的信上只可以用帕马利的名字。在那些天里，新闻界都在猜测我的去向，兰迪斯派出的传票送达员在新英格兰的乡间四处寻找我的踪迹。在年届70年之际玩起捉迷藏的游戏，而且我们的对手是联邦法官，这是童年的我难以想象的。

但我的律师通知我一旦我在芝加哥一案中出庭作证，我就有可能获得“证人起诉豁免权”从而在以后更为重要的联邦反托拉斯案中免于被起诉。因此我在皮茨菲尔德与法官联系，主动从一位副执行官手中接过了传票。兰迪斯法官和罗斯福总统都知道这一法律的漏洞，但法官大人为了维护他的尊严，坚持要同我见上一面，我乐得遵命，但事实上我并不想完全的配合他。7月5日，我和威廉以及亨利·弗拉格勒乘坐私人火车包厢抵达芝加哥。在印第安纳标准石油公司崭新宽敞的办公室里，我们与律师们开始商量对策。我建议我们藐视法庭，不交出资产负债表，可是弗拉格勒认为时代不同了，光是沉默这一招对法庭已经没有用了。我反驳了他，然后征求在场其他律师的意见，那些人似乎都赞成我的想法。

我问最年轻的律师罗伯特·斯图尔特（Robert W. Stewart）的看法，斯图尔特说：“洛克菲勒先生，既然在场的几位杰出的法律天才



……第二輯 (1892~1911年)……

389

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二輯 (1892~1911年)……

390

已经提出了意见，我就不想说什么了。”“年轻人，”我说，“我发给你薪水就是为了让告诉你我的看法。”于是，斯图尔特鼓起勇气说道：“洛克菲勒先生，您和其他公民在法律面前没有任何不同。如果我是您，我会出庭的。”这话尽管听上去去刺耳，但我还是接受了这个年轻人的建议。

7月6日上午的天气十分闷热，我和威廉·洛克菲勒来到联邦法院大楼，发现沿街站着好几百看热闹的人。有人认出头戴草帽、后里拿着细长手杖的人就是我，便大声喊道：“他来了！”人群一拥而上，围了个水泄不通，20个保镖挥舞着棍棒才开出一条路来。有个街头流浪儿高叫：“那个人的照片上过报纸，”我听了不禁莞尔一笑。有些狂热的旁观者还扯下了我外套上的纽扣。

我尽量保持沉着冷静，但威廉看上去有些急躁。我们到了六层的审判厅后，屋门就关上了，但外面的喧闹声依然清晰可闻，警察们不得不把走廊上看热闹的人都赶走。执行官敲响小木槌以后，我就开始了长达15分钟的证词。那是公司的律师们为我精心设计的一段“演说”，只不过这段演说词风格奇特，充满了含混不清推委扯皮，象是中学生熬夜赶出来的作业，在大庭广众之下朗读这样的东西显然需要事先的练习。

兰迪斯法官的第一个问题是：“洛克菲勒先生，所谓的新泽西标准石油公司是经营什么的”我装做思考，胡乱摆弄了一回手杖，跷起二郎腿才试着回答说：“我认为，大人，他们在新泽西开了一家炼油厂。”我在回答所有问题的时候都是这样拖拖拉拉，前言不搭后语，搞得法官根本无法从我的证词中获得任何有价值的线索。最后，兰迪斯不得不给我急于得到的东西：免于刑事诉讼。这次证词不仅

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

使法官输得一败涂地，还为我自己赢得了一场公关方面的胜利。大多数人奇怪那个法庭上和蔼可亲笨头笨脑的老头子和罪恶有什么关系？我的证词甚至赢得了新闻界的赞誉，我对阿尔奇博德说总的来看我十分满意我在芝加哥的表现以及近来同记者的关系。

1个月以后，兰迪斯法官采取了报复行动。8月3日上午有1000多人挤进审判厅想听他宣读对标准石油公司一案的判决院的执行官们再一次费了很大的力气才把潮水般的人群关到了大门外面。脸色苍白情绪激动的兰迪斯法官称我们的公司为一个臭名昭著的窃贼，还严厉斥责标准石油的律师蓄意无礼。紧接着，兰迪斯宣布了那个惊人的愚蠢决定，处以印第安纳标准石油公司2924万元的罚款——令美国公司发展史上的任何一笔罚款小巫见大巫。对于诉状中提到的收了回扣的1462个车皮的石油每车皮罚款2万元。记者们使出了浑身解数来描述这笔罚金到底有多大：用那笔钱可以造5艘军舰，换成银元能装满177节平板货车，还可以用来每年雇4.873万名城市街道工作者。它比联邦政府每年印制的货币总量的一半还多一点。由于这笔罚金相当于标准石油公司1亿元资本总额的将近30%，我个人照理应该摊到801.176万元。有人问马克·吐温对于这笔罚金的看法，他说这让他联想起新娘子在婚后第二天早上说的话：“我早就料到了，只是没想到它会那么大。”

我冷静接受了这笔创记录的罚款。当时我正在克利夫兰进行一场高尔夫双打比赛，一个信使手里攥着一个黄信封飞奔过球道。我接过信，给了那孩子1毛钱，不动声色地看完了判决书。最后，我把信放进衣袋，对球伴们说：“好了，先生们，我们接着玩好吗？”说完，我打出漂亮的一击，球沿着球道飞出大约160码。起初，没



……第二輯 (1892~1911年)……

391

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

392

人敢问大家心里惦念的问题，后来终于有人鼓起勇气问道：“罚了多少钱？”“2924 万，我想这是最高的罚款了，”我平静地回答说。随后，我向发球处挥了挥手道：“先生们，轮到你们了。你们还想不想打了？”我那天的状态极佳，只用 53 杆就打完了 9 个洞，是我得分最高的一次。第二天，一家克利夫兰报纸在谈到这件事时说：“无论是从事情变化还是行为举止上都看不出标准石油公司的缔造者在为芝加哥的判决不快或者恼怒。”

我们所有的人对这一结果事实上都极为愤怒，因为这一判决意味着标准石油是靠领取不正当甚至不合法的回扣而发起来的，而不是靠我们的能力。我立即发表了一则严厉谴责法庭的声明，声明我们的公司受到了极不公正的待遇，这种不公正是因为那些法官根本不懂得大企业是如何取得成功的。多年以来人们不知道也不关心他们是如何发展起来的，现在就无视公义对我们采取这种极度恶劣的手段。很明显，西奥多·罗斯福先生在暗中支持兰迪斯法官，对于总统先生这种以法律形式进行的令人震惊和不计后果的掠夺行径，我们希望能够使全国的企业家和有头脑的人士认识到我们所陷入的危险境地。他们一再称我们为盗贼，而在我看来，他们无疑是强盗。

在 8 月 3 日那场高尔夫球赛当中，我曾经这样说过：“等不到罚款付清，兰迪斯法官就会完蛋。”事实证明我的预言很准。我极少在别人面前说话如此尖刻。许多观察者以为，兰迪斯的罚款是一出政治表演，一种宣传手段，而不是一份站得住脚的判决。9 月，一家联邦上诉法院不但驳回了这笔罚款，还严厉批评了兰迪斯把每车皮石油单独定罪的做法。彼得·格罗斯卡普法官称兰迪斯的行径是“滥用司法权限”，并下令对此案重新进行审理。在后来的判决中，标准石

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

油公司被宣布无罪。西奥多·罗斯福对上诉法院的做法暴跳如雷，认为兰迪斯的罚款尽管太过分，但审判本身是公正的。罗斯福宣布政府将再次起诉标准石油公司收取回扣的行为，因为“毫无疑问被告是有罪的，而且罪行的性质特别严重。”甚感失望的他甚至有些言过其辞地说这项判决预言了文明的进程。

我想，我们又一次艰难惊险地取得了胜利。



……第二辑（1892～1911年）……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*

12/28/1907 大雪

今年初秋，华尔街很多预言家预测说，受兰迪斯罚款和反托拉斯案的影响，金融市场会极度低迷。“这无疑表明，迫害工商界的行为不会长久，”我在8月下旬对儿子说。“如果是这样，我们必须做好准备，迎接公司可能遭受的灾难性打击。我想我们最好增加收入中货币储备的比例。”兰迪斯宣布罚款后的那个星期里，标准石油股票众500点跌至421点，在整个暴跌的股市中首当其冲。

9月银根开始收缩时，我把能够作为抵押品获得政府贷款的债券分别存入了几家纽约银行——这次防范行动使我获得了2%的丰厚收入。今年10月下旬的经济恐慌席卷华尔街时，一群群惊慌失措的储户在银行门口排起长队提空了他们的存款。

财政部长乔治·科特柳（George Corlyou）怀着对一位普通公司的极大信任，在曼哈顿一家旅馆里会见了摩根，答应从政府基金中提出2500万元供他支配，以遏制这场恐慌。尽管指挥这次救助行动是摩根，我从自己腰包里拿出来的钱却比任何人都多。

盖茨获悉纽约人信托银行垮台后，一大早就打电话给住波坎蒂科的我说如果我发表一个公开声明也许能恢复人们的信心。我穿着睡衣站在那儿仔细考虑了一会儿，决定打电话给美联社总经理麦尔维尔·斯通（Melville E. Stone）。我让斯通引用我的话说，国家信用良好，如有必要，我将拿出一半财产来帮助美国维持信用。这是一个前所未有的声明：一个公民许诺帮助华尔街摆脱困境。第二天早上，全国各地的报纸都登载了这席具有镇定作用的话，记者们立即涌向波坎蒂科的高尔夫球场。当问及我是否真的会拿出一半的证券来遏



……第二輯 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

制恐慌时，我答道：“是的，我有成捆成捆的证券，先生们，成捆成捆的。”我极少这样夸耀自己的财富，我这样做只是为了提高人们的信心。我在花旗银行的存款高达 1000 万元，使它在这个恐慌时期成了拥有黄金和现金储备最多的银行。10 月 23 日，J·P·摩根决定出面拯救摇摇欲坠的美国信托公司（Trust Company of America），他从第一国民银行的乔治·贝克尔（George F· Baker）和花旗银行的詹姆斯·斯蒂尔曼那里收到了 300 万元的救急基金，后者用的就是我的钱。

10 月 24 日我多年来第一次昂首踏进百老汇 26 号的大厦，接过了权柄。我吃惊地发现，自从我几年前最后一来这儿之后，已经有这么多人出人头地了。后来我有暇跟老同事和许多新同事交谈，发现昔日的协作与和谐精神依然还在，这对我真是个巨大的安慰。我向 J·P·摩根提供了帮助，我拿出了摩根当天筹集到的 2500 万元资金的一部分，这笔资金使股市得以继续运作，使至少 50 家股票经纪行免于破产。尽管我本人对摩根并无好感，但我仍然不得不赞扬他在平息 1907 年恐慌时所起的领导作用。他那爱发号施令的个性发挥了十分有价值的作用，他行动迅速果断，这正是恢复信心最需要的东西。

几位家族成员也向我求助以顶住这场风暴，我花了 450 万元从银根紧缺的亲家麦考察密克家族手里买下了国际收割机公司的股票，又借给在变幻莫测的股市上疲于应对的弟弟威廉 700 万。

尽管经济恐慌在我身边汹涌翻腾，我却依旧遵循我多年不变的作息制度。在办公室忙了一天，照样还要回到波坎蒂科打高尔夫。上午那场球一再被送来的急件所打断，这时我每回都要骑上自行车回车库，信誓旦旦地再次向社会许诺不会有麻烦的，接着又以平时



……第二辑（1892～1911年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

396

那种不动声色、心无旁骛的神情继续打球。

在1907年的恐慌中，我还破天荒地在公众眼中成了忧国忧民之士，赢得了大量的赞誉。就像我对一位亲戚所说的那样，各家报纸“说话都很友好、中听，都在高度赞扬我们在危难之中援手相助的举动。”一时间，公众的称赞似乎减弱了针对标准石油公司的反托拉斯热潮了。可是，这个希望很快就破灭了，因为我对一位记者说：“上届政府的逃避政策只能产生一个结果：它意味着给国家带来灾难、经济萧条和混乱。”这原本是私下发表的意见，遗憾的是，那个不知好歹的记者违背了自己郑重许下的诺言。这番话不啻给罗斯福总统对我早已怀有的敌意火上浇油，特别是我一再以健康不佳为由拒绝去白宫讨论标准石油公司的问题之后。

在帮助这些人的问题上，我的同事包括约翰自然会为害怕承担过多的风险而劝阻我，但我成功地说服了他们。使那些持一种见解而态度强硬的人士同意你的意见当然是一件困难的事。我自始至终的政策总是对于各种建议或者反对都耐心听取，并展开坦率的讨论直到最后一点证据也拿出来摆在桌面上，结果肯定是能够达成结论，把行动步骤决定下来的。我认为每个企业在发展过程中都不可避免遇到这样一个问题——那就是如何确定前进的步伐，而标准石油公司在那些年头里在各方面建设和扩充都发展地很快，因此，我们常常遇到以前基本上从未出现过的新的意外情况。幸运的是，我们有一批有胆识的人在身边，他们历来认为，如果一个企业因胆怯而放弃，或者未能有效而充分接受和利用机会，是不会有作为的。于是我们把那些棘手的问题拿出来共同讨论，其中有一些人喜欢放开手脚干，不怕一下支出庞大的数字，而另一些较为谨慎的人则要控

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

制开支在一定限度之内。最后的结果当然是妥协。然而我们那些棘手的事就这样有条不紊地、一件一件地被解决了，不过分急躁也不过分保守，所有的人都会对这一样一个合适的决定表示同意。



……第二编 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

06/21/1908 多云

进入晚年后，我宁可确保稳定的收益而不愿去投机赚钱。在这一点上，盖茨无疑非常的了解我。有一次，一家公司的发起人试图向盖茨兜售一些金矿股票，盖茨打断他说：“你就是这个矿脉是纯金的，24K的优质金矿，蕴藏量大、易开采、离铁路近，而且可以低价买进，我照样怀疑洛克菲勒先生的注意力是否会被你吸引过来……”。他此时的年纪和财产状况已经使他对这一号事情再也不会起贪心了。”我很少理睬那些不计其数、成群结队地拥进我的办公室，向我兜售专利的发明者。把大笔的钱借给用绩优股票作抵押的人，要比把钱分散投资到几十个企业当中简单得多。尽管有人说我很贪婪，实际上许多人都认为我是一个心地宽容的债主，对待别人的过失总是很大度。盖茨曾抱怨说：“我从未见过洛克菲勒先生催过借出去的个人贷款，取消过私人抵押品的赎回权或是逼过某个债务人。”我的另一个投资顾问亨利·库珀（Henry E. Cooper）也说：“在生意上，他对别人从不过分苛刻，他太好说话了。”

为了防备股市偶尔发生的突然动荡，我从银行借了大笔的钱，一度曾高达1500万到2000万元，用我的政府债券作抵押。约翰对我的做法感到困惑，认为我的做法太过冒险，他甚至用我说过的话来反驳我，坚持谨慎的原则，反对按照股票的面值进行的投机交易。

在很长一段时间里，我拒绝招聘专业人员管理我的投资，因此盖茨不得不尽最大努力艰难地干下去。1897年，房地产专家查尔斯·海特（Charles O. Heydt）加入了这支队伍；几年后，又来了伯特伦·卡特勒（Bertram Cutler）。虽然拥有了这样一支队伍，投资交易还是



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

十分散漫无序，年初盖茨对我说：“我一直在想，您的办公室里如果有这样一个人就好了，这人在一天的任何时候都能了解有关您的投资的全部详细资料，他的工作就是对每一项投资都了了如指掌——也就是说，他把手指始终放在每一项投资的脉搏上。若能如此，肯定会使您获益匪浅。”于是我们成立了一个包括盖茨和约翰在内的四人委员会，负责管理我的钱财。

和管理慈善事业一样，盖茨充分显示了他的过人才智，他在弱肉强食的华尔街上小心翼翼地经营着，同一群贪婪奸诈之徒巧妙周旋，很快就控制了局面。没过多久，他就能胸有成竹地在我面前对那几个横行天下的巨头，如安德鲁·卡内基和J·皮尔庞特·摩根品头论足了。现在的巨额融资界都在围着摩根和库恩-洛布^①公司的雅各布·希夫（Jacob Schiff）这两个势不两立的巨头转。盖茨认定我作为一个很有争议的人物，应该想尽一切要能避开这两位金融家之间的冲突，避免介入董事会上的反叛行为、股市上的倾转以及其他有可能进一步损害我名声的活动。我听从了他的建议。

由于急需蓝筹股票^②，我极力主张从J·P·摩根公司和库恩获得更好的条件。在这家金融公司的支持下，我吸纳了大批铁路股票，其中包括南太平洋铁路公司、太平洋联合铁路公司和宾夕法尼亚铁路公司的大量股份。在1904—1905年日俄战争期间向日本帝国政府提供贷款和向中国政府提供贷款的筹资活动中，我入了一大股。在库恩-洛布公司兼并以阿穆尔公司和斯威夫特公司为首的芝加哥肉类加工企业的过程中，我也投了资金，协助建立新的托斯企业。在



……第二辑 (1892~1911年) ……

399

① Kuhn Loeb, 1847—1920, 美国德裔金融家、慈善家，投资铁路等行业而致富。——译者注

② 即热门股票。——译者注

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*



……第二辑 (1892~1911年) ……

400

不断购入优良证券的过程中，我有时还会从库恩 - 洛布公司手里买股票，但这样做只是为了维持与该公司的和睦关系。

我一直为 J·P·摩根公司对待我们的专横态度感到十分不满，我们只能定期地从该公司分到少量表现平平的股票——作为世界上最富有投资者得到的竟然是如此待遇，实在令人气愤。此外，我十分不安地发现，我已居然频频被牵涉到摩根所犯的重大失误之中，我在投资这方面显然不如这只华尔街的老狐狸精明。我应工商界大亨查尔期·耶基斯 (International Mercantile Marine) 的邀请投过资，我后来对儿子说：“我认为，如果以后这家公司再要求我们投资的话，我们要统一意志，只要我们在是否真的需要做这项投资上意见不一致，就决不接受其要求。”我要求我的顾问们与摩根银行保持良好的关系，但同时我不得不反复告诫他们：“我们为摩根公司的不良投资当‘垫背’的经验教训已经够多了。”

手下尽管聚集了一群能干的顾问，但我的投资记录却很不均衡。我在去年向刚刚起步的通用汽车公司提供了 600 万元的贷款，用的是票据而非现金。在兑付这些票据时，我要求通用汽车公司付给我股票，这些股票后如我所愿地从 200 点猛涨到 1500 点。作为联合煤矿公司和巴尔的摩 - 俄亥铁路公司的主要投资人，我也干得很出色。不过，我有时也会犯严重的错误。当年，杰伊·古尔德夺走了伊利铁路公司，令我耿耿于怀。古尔德在 1892 年末去世后，留下了超过 1 亿元的家产，继承其投资项目的是他那个挥金如土的儿子——28 岁的乔治。最初我认为此人不可能成为我的商业伙伴，我不赞成花钱购置私人火车车厢，而乔治·古尔德却拥有整整一列私人火车，还酷

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

爱一些贵族运动，如击剑、狩猎、驾驶帆船和打马球等。纽约小报也津津乐道地报道他与各种女人的不正常关系。但是不管对乔治放浪形骸的生活方式有多不满，我却对他企图把密苏里太平洋铁路公司和其他西部铁公司合并成一个横跨北美大陆的帝国这一设想很感兴趣。1902年，我买下了密苏里太平洋铁路公司抛出的大量股票，没过多久，我就向这个大坟场扔进了4000万元的投资，和乔治·古尔德扔进去的数量相当。

麻烦很快就来了。我对古尔德大肆挥霍，凡事不同我协商的做法大为恼火，便让约翰退出了密苏里太平洋公司董事会。后来我认为古尔德对待我的态度极其恶劣，便拒绝双方继续合作，除非由我派出的代表控制董事会。作为挽救密苏里太平洋公司的条件，库恩-洛布公司的雅各布·希夫也要求自己的代表在董事会中占据多数。最后，古尔德辞去了总经理一职，却又安排一个亲信来接替他，此举迫使我不得不放弃与他的合作。这次经历再一次证明了两个信仰不同的人实在是很难共事并取得什么成就的。

由于愤世嫉俗的人认为洛克菲勒医学研究所将会退缩到与现实无关的象牙塔中，因此我尽力不让弗莱克斯纳产生企图取得立竿见影效果的情绪。但是，就在1904年与1905年之交的那个冬天，一个不期而至的机会使他们得以大显身手。那年冬天，纽约有3000人死于流行性脑脊髓膜炎，为了治疗这种疾病，弗莱克斯纳在马的身上培养出一种血清。去年，他在猴子身上做实验时发现，这种血清如果注射在脊椎管适当的位置上能有效地治疗这种疾病。我急切地关注着实验的进展，并于今年1月份接到一位德国医生的电话，他给一



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

402

名患者注射了这种血清，并且报告说，第一次注射后的4个小时内病人的体温就恢复了正常，而且保持了下去。他当时认为病人很有希望康复。”现在新闻界把弗莱克斯纳奉为奇迹创造者，这使我大为欣慰。

在反托拉斯指控甚嚣尘上的那些日子里，弗莱克斯纳的成功为我赢得了人们的信赖，也使我慷慨解囊。去年初，研究所理事会请求我捐赠600万元。为了给这种不切实际的想法泼点冷水，我只答应给260万，不到所要求的一半。现在，时机已经成熟，约翰建议我立即满足他们的要求。

出于对这项成功的敬意，我决定建造一座有60个床位的医院和一间有9个床位的隔离病房。看到医院的蓝图后，我告诉约翰：“我们可不能乱花1分钱啊。”医院在开张后将免费治疗患有以下5种重点研究的疾病的病人：小儿麻痹症、大叶性肺炎、梅毒、心脏病和婴儿肠道病。医院顶层的五间病房是为我的家庭保留的，可是我从没打算利用过这种特权，尽管盖茨不时劝我这样做，并向我保证“那里的医生绝对彬彬有礼、殷勤有加，护士也个个堪称模范。”但我还是宁愿去找我的正骨疗法和顺势疗法大夫，因为这些人更听我的话。

至于我的另一项慈善事业，洛克菲勒卫生委员会的成立，在我看来实在纯属偶然。现在南方人的生活普遍比较清苦，而且许多人患有一种钩虫病。公共卫生署的查尔斯·斯蒂尔斯大夫在钩虫传染病方面已工作多年，他曾一再呼吁人们重视钩虫的危害作用——它是导致南方各州棉花工厂的工人中广泛流行嗜睡症的病因，而且受这

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

种病的影响的人数高达几百万人。可是，很长一段时间，他的呼吁不被人们所重视。在盖茨向我引见了这位大夫并核实了他所带来的资料以后，我决定捐助 100 美元。现在，他们的工作正在渐渐取得人们的理解，他们的治疗也已经开始发挥作用。令我更加欣喜的是，人们对洛克菲勒这个名字的态度再次发生了进一步的改变。



……第二輯（1892～1911年）……



07/08/1909 大雨



.....
第二辑 (1892~1911年)
.....

404

早在 1901 年，我就意识到自己应该创办一个基金会，规模要超过我以往创立的任何慈善组织，我曾想过成立一个慈善信托基金，再派一些愿意为此奋斗终身的人，在我们的亲自协助下，正当、有效地管理这项慈善事业。弗雷德里克·盖茨在 1906 年 6 月写信给我提了这一想法：“我每天陪伴您巨大的财富已有 15 年了。对它的每一笔收入和每一次支出，我都竭尽心力，把它变成了我自己的一部分，就好像它是我的财产一样。”盖茨用他能找到的所有辞藻大声疾呼道：“您的财产正在像雪球一样越滚越大！您必须跟上它的膨胀速度！您散发它的速度必须超过它增长的速度！否则，它会把您和您的子孙后代都压垮的。”盖茨预言说，如果我不尽快行动，我的继承人就会挥霍掉这笔巨大的遗产，或者变得飞扬跋扈、不可一世。他提出的解决方法是，建立一批“为全人类谋求幸福的永久性企业化慈善机构”，通过它们把钱投向教育、科学、艺术、农业、宗教，甚至提高公民道德上。这些基金组织将成为美国社会的一个崭新的景象：由能力出众的受托人来管理私人钱财，为社会兴办福利事业。“这些资金数目巨大，会使任何一个受托人立即成为公众瞩目的人物，”盖茨向我解释道。“基金的数目应当大到这样的程度：如何管理它将成为公众关心、了解和评论的焦点。”

约翰竭力推崇此举，说这是推进家族钟爱的事业的最佳途径。他建议我创立 3 个信托基金，一个支持在海外推进基督教文明，一个支持在国内开展相同的工作，另外一个专门为芝加哥大学、普及

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

教育委员会和洛克菲勒医学研究所提供资金。他们的意见坚定了我的决心，然而我要建立的一定要是个单一的庞大的基金组织。

由于害怕在州里为洛克菲勒基金会申请执照的请求会被州议会一时性起予以拒绝，约翰和盖茨便去争取得到更有权威的联邦执照，普及教育委员会在1903年获得的就是一种执照。我们直到去年初才开始在华盛顿活动，这是希望利用帮助平息1907年经济恐慌时所建立的信誉。我在去佐治亚州奥古斯塔打高尔夫球的途中，在火车上邂逅了南卡罗来纳州参议员“长柄叉”贝恩·蒂尔曼，并且出人意料地赢得了这位批评者的欢心。约翰为这次意外的相遇感到欢欣鼓舞：“蒂尔曼参议员原先一直是国会中反对这项议案的领袖之一。如果他转变立场，他在同那些激进分子打交道方面比谁都强。”

6月29日，我签了字，把价值5000万元的7.3万份新泽西标准石油公司股份委托给约翰、盖茨和哈罗德·麦考密克管理。应该说这是向计划中的洛克菲勒基金会首批捐赠的1亿元中的第一笔款子。也许，这意味着一场伟大事业的开始。就我们始终如一的忙于慈善事业的同时，华盛顿的那帮家伙始终在紧锣密鼓地筹备一场向我们发起的战斗。

罗斯福因我在那场经济恐慌中鼎力相助，暂缓了对标准石油公司的攻势，但随后又在1908年1月加紧行动，把耽误的时间补上了。他在给国会的特别咨文中控诉说：“一些富豪的愚蠢的投机行为和明目张胆的欺骗行径”已经使公众对国家财政状况失去信心，并且斥责标准石油公司领导层在用“极端无耻的花招”对抗改革措施。

我面对的是一场规划庞大的战役。大约444名证人提供了1100万个字的证词：案情记录里有1274件物证，长达1.2万页，装订成



……第二辑 (1892~1911年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第二辑 (1892~1911年) ……

406

厚厚的21册。此外，标准石油公司还为21个州级反托拉斯案出庭辩论，由此一位记者评论道：“这是在美国历史上从未有过的企业界与政府之间的一场影响深远的斗争。”我为了充实自己的律师队伍，聘请了华尔街的约翰·米尔本（John Milburn）和M·F·埃利奥特（Elliott）、匹慈堡的D·T·沃森（Watson）、芝加哥的莫里茨·罗森塔尔（Moritz Rosenthal）以及费城的约翰·约翰逊（John G. Johnson）。加盟司法部一方的则有来自伊利诺伊州北部的联邦政府地方法官查尔斯·莫里森（Charles Morrison）和圣保罗市的律师弗兰克·凯洛格。然而到今年5月份亨利、罗杰斯去世为止，我已经有60多位旧日的同事相继离我们而去，作为幸存者之一的我只好独自面对这样的事实：政府打算把我十年的心血毁于一旦。

至于我们一直全力支持的塔夫脱总统，他似乎并不像我们最初设想的那样会站在我们一边。他对标准石油公司的敌视较之罗斯福先生有过之而无不及。

许多企业家指望着塔夫脱在执政期间能够减缓反托拉斯攻势，没想到他竟然发起了65次反托拉斯行动，甚至比罗斯福的44次还要多。在整个反托拉斯诉讼中，我还可悲地低估了公众对标准石油公司的憎恶情绪，直到今年8月，我还告诉哈罗德·麦考密克自己暂停接受记者采访是因为“公众的情绪已经发生极大的变化，变得对我们有利了”。

11月后，圣路易斯的一个联邦巡回法院一致裁定新泽西标准石油公司及其37家子公司违反了谢尔曼反托拉斯法，勒令在30天与子公司分离。塔夫脱称赞弗兰克·凯洛格“大获全胜。”此时西奥多·罗斯福先生正在非洲狩猎，捕杀的动物足以建立一座小型动物园。他

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

听到这个消息后感到欢欣鼓舞，称该判决是“我国历史上为了尊严而取得的最重大的胜利之一”。从各方面的情况看来，我们胜出的希望很渺茫。



……第二辑 (1892~1911年) ……



点评：1892~1911 年



……第二辑 (1892~1911年) ……

408

这段时期从头至尾贯穿着反托斯主义者和标准石油之间的争斗，这种争斗也成为洛克菲勒事业的巅峰期的标志。正是由于标准石油一在石油界独一无二的地位，它才受到了不断的攻击。1892 年公司被法院判决解散，但洛克菲勒和他的同事巧妙地规避了法律对他们的不利，移花接木地把公司的总部迁到了新泽西州，但也因此引来了随后的长达近 20 年的司法纠纷。尽管洛克菲勒一贯厌恶政治，但他不得不为了维护他的事业而与律师、检察官打交道，与参议员和总统搞好关系。但他和舆论界的关系一向不善，这有他的失误，也有他 1896 年开始隐退后继任者的过失。

也许正是出于自童年时期就形成的虔诚的信仰，洛克菲勒从未忘记自己对上帝的责任。在有了巨大的财富以后，他认为自己是上帝指定的财富托管人，从而有义务用这些钱去造福世人。从某种意义上说，他的动机未尝不包括改善舆论对他的评价以及为自己赎罪的成分。但他很快发现那是一件颇为艰巨的工作，所幸的是，他找到了盖茨。这位助手是洛克菲勒后半生中最重要的一位合作伙伴。他兼具商人的精明头脑和牧师的虔诚信仰，获取了洛克菲勒极大的信任。在他的协助下，洛克菲勒更好地利用他的财富进行投资，使他的钱像滚雪球一样不断增多，同时，他也在谨慎有序地把钱逐步投向了教育、医疗、卫生诸多慈善事业。可以说，从对后人的影响的角度看，洛克菲勒在慈善领域的成就甚至远远超过了他在石油上

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

的业绩。但他并未满足，他要任何涉足的领域都做到最好，他开始准备建立洛克菲勒基金会

在他的家庭生活中，他的子女都还令他放心，而他的庞大事业的继承人小约翰，已经在各个方面显示了他潜心教育的成效。小约翰继承了他的节俭和克己的美德，在事业上勤奋，无疑地，老洛克菲勒已经开始把肩上的重担慢慢地挪到小约翰肩上。在隐退以后，老洛克菲勒似乎有点返老还童，他迷恋上了骑自行车、开车兜风和儿孙们游戏，尤其疯狂热爱高尔夫球，在他的波坎蒂柯庄园，他在高尔夫球场上也充分展示了他的严谨和不懈追求的精神。

——迈克尔·D·波顿



……第二辑 (1892~1911年) ……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四辑（1911 ~ 1928 年）

一个从辉煌中退出的人才可以在其辉煌中找寻其最真挚的一部分，因为这个时候辉煌不再会对他的本质加以掩盖，我们可以从这个时期的洛克菲勒的日记中看出真正的洛克菲勒是什么样的。他并没有像许多人那样，在辉煌过后过着颓然的生活，默默地等着死亡的来到，反而在人生的某些方面显得更为积极主动。尤其是在对其儿女的教育上，更为细致，有条理，他用其生命中的余热得以使自己的家族更为健康和发展下去。或许洛克菲勒家族在其图长久不衰的存续，正是靠着他在老年的所作所为。而最可以说明他这段经历的文字资料，莫过于他这段老年的日记了。



……第四辑（1911 ~ 1928年）……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

06/25/1911 多云

今天距离我的生日没几天了，已经到了这样的年龄，或许可以真正地放弃对于事业上的种种幻想，或者说对工作的依赖程度也已经不如以前那样，我想这并不是什么坏的事情。记得有一次，我曾看到过这样的典故：据说达·芬奇在学徒时代帮助他的老师维洛及欧画《基督受洗图》，在画的左下角达·芬奇添加了一个侧面的天使，这个图像让他的老师大吃一惊，因此维洛及欧放弃了绘画，改做雕刻。这个故事我想未免有些夸张，但的确过了没多久，达·芬奇在绘画上青出于蓝，超越了他的老师，而维洛及欧也把工作坊绘画方面的工作大多交由达·芬奇来处理，这不由得让我想到了我与年轻人之间的关系，好比我与约翰或者伊丽莎白，或许我应该更多地信任他们，而从现在的结果来看，至少还是令我满意的。那年约翰刚刚被选为同业的商会会长，对我来讲这是一件喜事，我看到约翰是一个年轻有为的企业家，但他的态度却让当时的我很不安，他认为自己过于年轻的岁数似乎不适宜这个职位。那时，我批评了他，而当时我的态度似乎并不是很好，但现在想想，我的观点并不是错误的，至少在我看来，一位领导人是否可以胜任其工作，年龄并不是最重要的。

首先，同行会员既然推选一个人为会长，那他们肯定认为这个人的年龄是合适的，否则便不会去推选，所以首先不要有自卑感，这个人不应总去想他多大。农场里有一个男孩在证明他能做到大人的工作时，他也就成了大人，而这跟他过了几次生日没有关系，这对任何人来讲，我想是适用的，当这个人证明他可以做好会长，或



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

任何职位时，自然会变得老练。因此即使前任比这个人年长数倍，也并不意味着后继者不能成为一名才华出众的领导者，许多前任只是同行友人出于好意推选出来的，在他们的任期中，本行业因这个人陷入不利之境地的事情，亦屡见不鲜，因此不必为岁数担心，这个后继者应该充分地拥有自信，学会去用感人的领导艺术驾驭商会，而我想以我多年来的经验，我认为感人就某人以自己的气质、思想、形象和行为来感染、感动、感召他人；感人是一种影响力，并通过这种影响力来改变对方的思想和行为，使他人为完成共同的目标做出努力。对于领导者来说，感人是一种既高尚又微妙的领导艺术，是一个团体组织在事业上赖以继续、发展，乃至兴旺发达的心理纽带和精神动力。具体到做法中，应当遵循下列三个原则。

第一，领导者要以不同凡响的气度和美的外表形象感人。领导者要善于塑造自己的形象，这包括本人的气质和外表的美感。比如从衣着打扮到言谈举止，目的是要给他人以良好的直观感觉。你应当显示出在社交活动中特有的热情而不失礼节；幽默而不失潇洒；敏捷而不失坦率；果断而不失谨慎；自信而不失谦虚。如果具有这种气质和形象，就能进一步吸引和招揽他人对你的好感，这样才有益于组织的经营和发展。

第二，领导者要以高尚的人格来感召他人。人格是指领导者的思想品格和道德情操，人格是一种更深层次的内在心灵。领导者要有忠厚诚恳、坦率仁爱之心，他要爱人、尊重人、信任他人，这样才能感动他人。假使领导者缺乏高尚的人格，那么组织的内部就难以形成向心力，而只能滋生离心力。因此，人格感召对招揽人才，形成向心力十分有利，这是组织成功的重要前提。



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

第三，领导者要以实干精神和以身作则的作风感人。领导者不应该官员化，更不应该官僚化，领导者应该是实干家，他首先是一名实际工作的推动者，而不是一名只会去发号施令以领导别人为乐趣的官僚。实干、身先士卒就能加深与别人的感情，这就是榜样的感召力量，这种力量是任何时候都需要的。

人们常说有些人天生就具备领导的天分，的确，这种情况事例很多，但如果决心接受这一职位的话，切不可忘记，通过学习而成为领导人的成功者也不在少数。正如人们通过求学成为会计师、医生、律师或者印第安酋长一样。

出色的领导能力，始于试图跟他人进行思想上的沟通。必须跟人们保持或者说缔结亲密的关系，这样人们就会关心领导者付出的努力。而这个领导者有必要择优选出那些能给你的想法添加他个人的新颖想法的人员甚至思考出将它付诸实施的方法、充满信赖感的革新派人士，这是第一阶段。而以上所说的核心，我想正是那看不见的东西，但我们却又不得不去面对的东西，人际关系，如果处理的人际关系，会使周围的人有一种向心力，而这个力量的中心便是领导者

要大胆地决定先后的顺序。领导必须勇猛果敢地站在同辈们的前列，这才是领导人的风范。在制订计划的时候，一定要考虑在队伍中谁最适合担任各个领域的责任人，不可掉以轻心地认为，这件事可以分配给托尔，那桩事可以由彼得去办，那种事可以叫乔治做。如果没有大家齐心合力、众志成城的话，任何人都将无法开始任何伟业。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

04/09/1914 晴

今天在我的书房，发现了两本书，一本是托巴斯·沃尔夫的小说《你再不能返家》，还有一本是爱默生的《论自立》，想来这应该是我商科刚刚毕业时看的书。

我在人生的这一阶段仅仅依靠阅读，就觉得自己的一生经历过10余回，但我并不因此而有任何优越感。正因为如此才觉得更应该有效合理地使用上帝所给予的时间。于是在某种意义上，生活在一个小小的封闭的社会之中，无论自己有所期望还是没有希望，对外面的世界缺少实际考察的机会，或者缺少通过阅读进行知识性了解的人，我为他们感到可怜，对人生到底能了解多少呢？而在无知中就死去的人何其多啊！这是一种让人觉得可怕的事情！

读书的量即使很多，但是大部分的人只会阅读小说，他们认为这样可以使人生得到宽慰；也有不少人感觉到阅读非虚构性作品是他们的的工作，很奇怪我在阅读非虚构性的作品时，从未感觉到它除了轻松还有什么效果。而且，在这各世上必须学习的东西实在太丰富了，比小说更加让人感兴趣的事实多得无穷。想起这一点，会自然觉得阅读谁谁谁的白日梦何等浪费时间。

我进入商界以后，在环境的影响下，切实感受到了读书的重要性。

通过读书可以磨炼经营手段，简而言之，就是可以读人。历史是针对人而写成的，而且在现在也广为流传，有关工作压力、投资、饮食疗法、运动、飞艇安全操作法等方面不可枚数的无数的图书，都是针对人以及人的思维和人的行动的。一个企业家如果想使自己



……第四辑 (1911~1928年) ……

415

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*



……第四辑 (1911~1928年) ……

416

的经营水平提升至一个以前未有企及不可估量的高水平，就应该对更广范围内的人们进行阅读了解。

针对经营方面的个别问题，究竟应该读什么书好，最好去请教大学期间进行经营学教学的教授，他们大都掌握了最新的情报，了解谁写了什么书，有关某一问题的优秀论文，可以在哪里找到等等。最好利用他们当自己的学习顾问。以我的经验，他们总是乐于给人语言上的帮助，而且费用也很合适。

在某种意义上，就书本而言，如果能依此学习他人的经验，发挥其有利的一面，在处理各种事情上，最好阅读一下先行者留下来的宝典奇文，这个世上真正新鲜事并不太多，人生的很多方面就是反反复复，证实我的这一观念的最好的一本书便是《巴特雷特常用警句集》。这本书罗列了始于《圣经》中记述的对人的考察，忠于当今时世的思想观念，其中有一位古希腊诗人荷马在公元前 700 前说过的妙语：“儿子极少与父亲相同。不及父辈的占大部分，超过前辈的只占少数。”东方大思想家孔子在公元前 500 年也说过：“不要结交比自己还差的朋友。”伊索在公元前 550 年曾言：“心甘情愿地接受自己的命运吧！你不可能任何方面都出人头地。”圣海尔劳姆斯在公元 400 年说过：“不了解自己的无知，是最大的无知。巴特雷特以这种基调一直贯串始终，将万古流芳的不可枚数的伟人们对世界的观念及看法传达给读者。这些人们都跟你我现在活在世间一样，在历史的某一阶段，曾经生活过、呼吸过，体验过人生。了解这些思想家的人生百态、观点以及他们的苦恼，我们的问题就显得何等不值一提。至少站在经验者们的观察的基础上，一切问题均会容易处理得多。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

另外，要成为一个真正受过教育的人，必须去认同这一观念，即教育并不只是指学校教育，它是种心态，一种带着无限好奇心和求知欲观察这个世界的意愿，因此，要去敞开心扉，去体会丰富多彩的日常生活——面对天地的运动，鸟儿的歌声，抒发自己的感情，跨越时空俯视他人的成败，欣赏能工巧匠，天真孩童的艺术创造……要学习的东西是这样多，其实每天都有成千上万的机会充实自己的心灵。或许我正是花了一定的时间与耐力进行阅读，跟从不读书的同辈人比起来，跟学历比我高的人比起来，却站在了一个相当有利的起点上。现在还可以让我记忆犹新的书，我想应是这些吧：

1. 《巴特雷特常用警句集》(约翰·巴特雷特)
2. 《昂首阔步广告业》(克劳德·霍普金斯)
3. 《成功的资本》(诺曼·文森特·皮尔)
4. 《医生与心理》(维克多·E·弗兰科医学博士)
5. 《创造人生奇迹》(诺曼·文森特·皮尔)
6. 《思考的力量》(拿破仑·希尔)
7. 《信心成就未来》(克劳德·布里期托尔)
8. 《大英百科全书》(哪一卷都行)
9. 《成为人生的赢家》(大卫·史华兹)
10. 《箴言书》(巴尔塔沙·葛拉西安)



……第四輯 (1911 ~ 1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/02/1915 晴

今天白天从克罗希尔那里听说约翰受哈佛之邀，为他们的学生做有关他在校期间实践的报告，听到这一消息，我打心眼里高兴，不过恐怕他还根本没有为此事做任何准备，去完成这一充满名誉的任务，晚饭的时候，我特地就此事跟约翰谈了谈，果然，他跟我说他总是莫名其妙地紧张，而我想一个失败的演讲者的名目并不会为约翰带来什么好处，相反的，会产生许多负面效应，因此我用我的方法向他述说了如何成为一个可以“掌握蛊惑人心的演说技巧”的演讲者。为了减轻他的压力，我向他说了几件事。首先，我告诉他根据最近的调查，使美国人最害怕的，不是死亡自然灾害或者 IRS 调查，而是在公众面前演说，我对此只是稍微有点吃惊。没有人有必要告诉我当众讲演是多么艰难。当我年轻的时候，就像一朵开在墙上的黄色草花，出奇地害羞，在一个社交场合当众讲话对我来说像是受酷刑一般，要面对一大群人发言则比上绞架还痛苦。

我谈起我第一次演说的故事。当时，我紧张得不得了，以至于不得不闭着眼睛讲话。现在想来的确是相当可笑，我一直希望如果我不看听众，他们就会悄悄离去。等我讲完了睁开眼睛一看，不幸得很，我发现我如愿以偿了——只有一位听众还没有走掉。他长得一副学生模样，愁眉苦脸地坐在那儿。我希望能在这次大难后找到点安慰，于是我问他为什么没有走，他仍旧皱着眉头回答我说：“我是下一个发言人。”

后来我亲自找来总统竞选的录像带，看了以后得到许多经验，那卷带子里，我看到一个候选人只是浅尝辄止地引用了几个资料来论证他的观点。他用了一些数据，但他知道这并不重要。重要的是



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

数据所要证实的要旨，从他们辩论后几天的民意测验来看，结果更多的人认为他比另一个更好些。但是在第二轮辩论中，另一个候选人克服了第一次所犯的错误，他没让自己陷进细枝末节的网罗中，结果他获得了好评。

这位总统在首次辩论中接受了我头两次演说同样的教训，演说不是口头考试。演讲人不是在讲台上证明他懂得高深的数字意义，任何演说的目的都是要影响听众。千万不能说：“去年我们推销了1729438件产品。”我现在只会这样说：“我们的销售量超过了150万。”如果我们的销量每季度都有增长，我不会说话出每次增长的确切百分数。我仅会声明：“去年的销量稳步上升。”准确的数据和日期只是奇妙的修饰，但最好留在年度报告里说，因此读报告的人可以在有空时仔细推敲这些数据。事业正在蓬勃发展的事实才是土豆煮牛肉，才是听众爱吃的一道主菜。另外，频繁地看演讲稿对一个演说者来说也是十分致命的。再一次，我被邀请去大学演讲。演讲后，我请教了当时在座的一位朋友。使我很吃惊的是他清楚地记得我当时的举止，我问他是不是在开玩笑，他回答说：“不，事实上我也不是全记得，只记得一部分。例如，你的头发。我觉得任何人都不会忘记你有一头漂亮的浓发，你给了我们足够的机会欣赏它。首先我们看到了你的发线，然后，每隔1分钟左右你会让我们看一眼你可爱的头顶，你就差没有让我们看你的后脑勺了，或许你还应该在谈话中转一两次身，让我们从每一个角度欣赏一下你的秀发。这次演讲很有效果，我一直在想：给你理发的理发师是谁？”

记得当时我听后很吃惊，恐怕我这次演讲不是要达到这样一个目的，但我太多地看演讲稿使我的听众走了神，并且，从我的后来



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

询问的几个人的谈话中知道，这样做也给人留下一个我没有熟练掌握事实根据的印象。”

在演讲时，也一定要掌握好时间，在这两次演讲中我发言的时间明显超过了人们忍耐的极限。第一次演讲的对象是高中一年级新生，等到我讲完时，他们一个个看起来都老得可以毕业了。第二次是面对耶鲁俱乐部的部分成员，这些绅士们最年轻的也有 75 岁。我刚讲了一半，就注意到不少人脑袋耷拉了下来，屋子里充满了平稳的鼾声。这些听众好像要告诉我点什么，他们不说我也明白了。

但吃一堑，长一智。由于受到这两次经历的困扰，我做了自我测验，得出的结论是：紧张是我首先要克服的问题。既然我极度紧张是对听众的“可怕”的人数的反应，我觉得需要我出一种与他们打交道的办法。在不那么害羞后我注意到，一对一交谈时我一点也没问题。因此我推导出，如果不再把听众看成是一群姓名不详的“乌合之众”，我或许会觉得舒服些。我把他们具体化个人化，把一群人看做是友好的个人，他曾经邀请我到他的起居室里闲谈。我还会设想出我这位朋友的精神面貌，在每一例子中把他的长相特殊化。如果听众坐的地方很暗，我就把他搁在中间；如果我能看清我的听众，我会从他们中挑出一个有同情心的面孔来，把这张面孔想像成朋友的面孔。这样我就把对一大群人演讲当成面对我的一位老朋友在交谈，这样使我的讲话就变得更亲切和轻松了。这种办法使我不再感觉是在对一群黑压压的人群讲话，紧张感也就消失了。

讲话啰嗦是我要对付的第二个问题。在检查了我头两次的演讲稿后，我发现它们过于详细了。在一次演讲中过多罗列事实，会使一个最擅长此道的人也陷进困境。



洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

还有一些经验，有时我干脆不用演讲稿也不去背演说词。我会拟出一份大纲并记住我要阐述的要点，一旦我觉得自己走了题时就看看大纲。我就像与某人交谈似的发表我的演说。如果我要求你 15 分钟后到我办公室里来谈谈你对发展剃须刀事业的想法，我怀疑你会带着一份准备好的稿子来见我。但实际上你应该整理一下思路，保证不漏要点，然后即席地说出来。不要让自己的谈话听起来像是从磁带里放出来似的非常干涩无趣，而应该让人觉得听起来像是经过一番考虑后，有声有色地说出来的，如果这样做就会给人留下你很了解这个问题的印象。进一步来说，如果打破了机械演说的桎梏，你会自然地被自己的讲话焕发出热情，就会围绕着主题有话可说而不会因为紧张而忘了词。

“如果在演说中做到 99% 的自如，就不用去考虑你会讲多长时间，除非被限制在很短的一点时间内，那时得长话短说；另一方面，如果有充裕的时间，就应该让那儿的组织者知道如果你的发言很简短，他们必须来补充。不要吹大牛东拉西扯地把演说搞糟。如果这位负责人不许我这样做，我也不害怕，就按自己的计划演说好了。

我学着使演讲短小精悍并从不乱用幽默故事，除非这故事能说明问题。我还学着不在演进中引用太滑稽的典故，因为这样做会中途打断我的演说，让我没法再讲下去。还有一点特别加以防范，即使提出的大量消息都有不祥之兆，且前途暗淡，也要让的听众觉得希望并没有失去，要以乐观主义者的情绪结束演讲。

我向约翰束说了许多长篇累牍的故事，或许听上去并不那么有趣，或者没什么用，但我认为这至少对约翰的自信心起到了极大的好处，因为我又看到了他热情高涨的样子。



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

07/01/1916 小雨

今天我突然有一种特别的想法，可以说是突发奇想，我穿上多年未穿的工作服装，去了我许久未去的公司，或许这只是我无意识的行为，而结果却令我觉得不那么满意。

我刚刚进大厦时，得到了许多老员工的问候，让我没觉得有失落感，而习惯性的结果，便是到了约翰的办公室，我的到来让他觉得很惊讶，当然，我事先并没有通知他，这只是我的临时决定。他问了我对公司的感觉，我想，他的成绩还是让我可以满意的，至少工作有序，井井有条，和我在这里的时候没什么两样，而当我问到他维奇在哪时，他告诉了我维奇辞职的结果，却让我有些诧异，要知道培养一个职员至他们能上岗工作，得花费不少资金。职务不同费用各有多寡，为了将经营效率发挥到最高境界，必须将职员的离职率保持在最低水平。若是不断辞退刚刚训练完毕的职员，那么公司的利益就会被训练职员这一项所占去一大部分。因而为了维护部下的士气，要创造一个良好的气氛，也是必要的条件之一。”

而约翰是他辞职的原因，因为约翰的每一个方案都会遭到他的反对，而几次下来，约翰无法忍受这样的部下，于是与维奇吵了起来，两天后维奇便交了辞职信。

而维奇在我们的公司做了 13 年，在我看来，他忠于职守，是一位勤奋刻苦的职员，这一点谁都没有怀疑过，当然不可否认他稍微出格的行为，但我认为与之长处相比是次要的。我通常也都不去理会，而约翰对他的评价居然是“一条暗藏的毒蛇准备随时随地乘人不备时咬上谁一口”，这一点我没有想到，在我直接管理公司的销售



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

部门时，他虽然有些方面有点古怪，却是一个十分重要的职员。或许是他的奇怪的脾气使约翰很反感，造成了反目为仇的原因吧！当初，我对他的脾气进行了认真的调查。这是因为我担心脾气不好可能影响到工作，有导致失败的可能性。同时我有意地观察我们周围的一切，了解到一个饶有趣味的现象。

在广渺的宇宙间，虽然有这么多的人，可是完全没有两个人的想法是一模一样的。我们不仅外表不同，想法也各异，这件事情本身说明造物主的技巧何等卓越。而且更叫人吃惊的是，我们总是无视这种差异，却忙着去缔结婚姻、怀着一颗爱心养育子孙、与朋友交往、雇佣快乐能干的职员。

事实的确如此，在企业运行过程中，在对待下属员工时，千万要记住，不管我喜欢他的个性也好，不喜欢也好，也不管他个性乖戾、孤僻也好，温顺、柔和也好，都不必过多地考虑，要把注意力集中到他的工作业绩及工作态度上。而一个职员一天是一次还是两次还是一千次擤鼻涕都不成问题，只要不是给他人造成麻烦的、令人不快的，或者是特别古怪的脾气，都不应成为辞退他的理由。在我们每个人身上，都存在着不少的各式各样的有时甚至是特别古怪的癖好。即使如此，我们还是每天都碰头见面，肩并肩地一起协调工作，组成我们庞大的产业集团。当我们觉得他人的性格古怪时，一般来说只是看法及想法不同罢了。只是由于他们的人生观、生活观与自己不一样罢了。简而言之，就是人有千面，各有不同。

因此，我们不去接触内在的癖好，或者不把它们当一回事，就组建成了我们的经营集团。如果不是这样，一个集团是无法成立的。一点瑕疵都没有的职员是根本不存在的，包括所有人在内。除非可



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

424

以一个人生活在这个世上，这一点切不应忘记。

维奇先生辞职的理由如果认真地考虑一番的话，会发现受益良多。我只是听约翰反映他的出格的脾气似乎怎么都不能让约翰称心如意。要知道我们是一个企业，而性格分析是我们的外行，这一点约翰小看了。维奇在我们公司工作了13年，这期间没有一位其他的职员向我反映过对他的不满，这一事实应该敦促约翰不断反省。”

事实上，也有那么一些人，他们总是与人搞对立，处处贻误公司的工作，拆公司的台，而打击他们的时候，他们又变成了刺猬，一脚踩上去，让人们痛苦不堪，但维奇却不是这样的人，或许，约翰并不了解一个企业家应有一个什么样的用人心态。这种心态归结起来后有五点。

第一，企业家要确立‘公司里没有不称职的人’的人才观，才能在用人上做到人尽其才。每一个人都是构成公司的重要的一块砖瓦，只是位置不同。只有在思想上、情感上把员工看做是人才，才能在行动中正确地使用人才。

“第二，企业家在选拔、使用人才时，要树立公正、民主的心态，才能招揽人才、适才适用。只有公平、民主地任用人才，总之，员工是宝贵的资源，不应将他们跟青砖红瓦、泥灰等建筑材料相同对待，也不可将他们跟机械一样对待。

“第三，企业家在用人上要有‘看人长处、容忍短处’的宽宏心态，才能调动一切人的积极性，发挥人才效应，要有七分看长处，三分看短处的心态。人在人格上虽然一律平等，但特质方面却各不相同，这是宇宙的真理。

“第四，企业家还要有不避用仇人的用人心态。身为一个领导

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

者、必须能够不受细节或感情的束缚，凡事包容。如此，才能招揽到各种人才，如果能更进一步地使这些人才适得其所，那么功效就更大了。

“第五，企业家在用人上还要有感恩的心态，才能在人才中要和选出真的可以将自己才能完全贡献给公司的人才。

总之，员工是宝贵的资源，不应将他们与青砖红瓦等建筑材料相提并论，也不可将他们与相械一样对待。我不想去干预约翰的事业，但维奇也不会回来了，我想，对于这些企业家的哲学，约翰还是欠缺得太多啊！



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

12/27/1916 大雪

圣诞节刚过没有几天，我被约翰拉到电影院去看了一场电影，对于这个东西，我还真没有太大的兴趣，我不想被人当作傻子一样在剧院里发呆地看着与我无关的事情，但在约翰的一再要求下，我还是跟着他进入了电影院，或许是约翰跟我说的那句：“你是个教徒，会去看到你想看的东西。”于是，有了今天在电影院的经历。

这部电影名叫《Intolerance》（党同伐异），其内容或许因为与天主教对胡格诺新教徒的残杀有些关系，才会使约翰不断地邀请我来观看。其中包括了4个小故事，有《母与法》，《基督受难》，《圣巴戴莱姆教堂的屠杀》和《巴比伦的陷落》，第一个讲的是在1914年国内的一场工人罢工失败后，几个年轻人不寻常的经历，遭人诬害进入牢狱刚刚归来的“青年工人”因为被警察误以为枪杀了一个企图对妻子施暴的火枪手，而再次入狱，而同时，受到了良心谴责的真正凶手向“青年工人”的妻子坦白了真情，这位“年轻工人”的妻子在知道真像后，竭尽全力，在最后的关键时刻，将她的丈夫从绞刑架上救了下来，《基督受难》是从我最熟悉的《圣经》中撷取了三个不错的片段，“变水为酒”，“惩罚淫妇”和“基督受难”，让我觉得还是有些思想性，毕竟这是从世界上最经典的著作中摘录而成的，《圣巴戴莱姆教堂的屠杀》是发生在1572年处于宗教战争时期的法国信奉新教的一对恋人和其双亲在宗教战争中遭遇屠杀的故事，对于宗教战争，我以前只是从书本上得到的全部信息，但这部电影反映的宗教战争却与我想像的不大一样，我作为一个标准而又虔诚的教徒，还是无法忍受出于宗教而使许多人遭到伤害甚至死亡的事情，



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

这样的表现形式，或许我还是无法接受，在《巴比伦的陷落》中，我看到了公元前 539 年巴比伦宫廷大祭司贝尔和宫廷诗人雷波索德勾结，向波斯王大流士通报信息，让大流士攻占了巴比伦的故事。这个故事倒是让我与约翰在离开电影院后聊起了一些工作上的事情，因为当时他为了得到一个顾客，长期以来一直很努力，而最终得到了其他全体负责人的必要许可。而为了最后可以稳妥的签订合同，他居然想趁着圣诞节这个机会，或多或少地给这个人一些贿赂，这让我想到了诚实的话题。

在回家的路上，由于雪下得很大，因此车开得也是相当缓慢，我与约翰在暖和的车厢内不由得谈到了这个问题，他还是想去贿赂那个客户，而我便以诚实这一做人的原则，向他讲述了我认为的企业人应有的节操，约翰如果帮了这个人，就相当于对自己公司有了的盗窃行为，因为如果供货厂商能提供这种性质的资金，对于其公司来说，就应该是节省了一笔经费，但不能让这笔钱作为贿赂的款项落入这个管理人的口袋里，因为这个人的工作只是为公司从供货厂商那里尽可能以最低的价格购入尽可能高质量的产品，但很明显这个人是在玩忽职守，欺骗了公司，利用那种方式，进行诈骗。而约翰帮助这样的人，唆使他干坏事，我当然会第一个站出来反对。圣诞节前，我和老朋友班在聊天的时候，他还在问我，在商界生存我认为最重要的一点是什么，我当时毫不犹豫的回答是诚信，因为具有诚实的人格的人，等同于有道德且有品质高尚生活态度的人，他们日常生活中的正直，坦率是令人感到安心的，在企业界具备这种品质是带来长期成功的保障。当然不可否认很可惜的是，有那么一批人，不那么正直，他们认为名誉远不如财富重要，他们高举



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年)……

428

的标语是和我所推崇的诚信相反的，但我坚信，世界不会宽容得能让企业界无操节的人长期混迹，不可因为他们的影响而将自己的信用置于险境。因此，不应把诚实说成是一种白送的礼物或最可贵的优点之一，而要把它看成是成功的基础，这才是可以带来长期成功真正的“原动力”。

而相当多人不想诚实地进行商品交易，而可以看出那些人多数都是背叛别人后就远走高飞的，可根据我这么多年的从商经验来看，那些人不可能就这样长久地混下去，因为，在企业界里传得最快的消息莫过于欺诈和违反道德俗理的商品交易丑闻了。而这丑闻一旦传播开去，带来的后果，最可以说明问题的便是销售量的下降，这是致命的，对于每个企业家来讲。诚实和慈悲心同样，不正直多半是从家庭开始的，孩子性格最初形成的主要因素是父母，而不是别的什么人。遗憾的是，如今父母的教育方法，出于对孩子的一片好心，多数采取这样的教育方法，与其说是教孩子“学学我”，不如说是让孩子“按照我所说的去做”。其实父母的示范，其榜样的力量是最有说服力的。一旦父母以各种方式表现出奸诈的行为，比如在餐厅吃饭结账时，服务生少算了钱就十分高兴，长此以往，教育孩子就变成了无用功。许多父母由于自己本身的不良行为，在潜移默化中，以微妙的方式教给了幼小的心灵怎么去对别人撒谎骗人，而结果通常是在孩子长大后才会非常明显地表现出来，而我不希望约翰在这方面出错，因为我和我的妻子从来不会因为餐馆结错账时，在约翰或别人面前表现得十分高兴，我希望他与我有着同样健康的伦理观。很久以来，我把保持顾客、职员、供货单位以及银行关系户的信用作为个人的信条进而去严格要求管理人员，我们的公司也是

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

以这个方针为基础建立起来的，而现在还是应该把它当作最坚实的基础原则。因为为了获得这一良好的信誉，所有人都付出了长期的努力，包括我个人在内，也十分为此自豪，作为一名管理者，不损害这个信誉也是约翰的主要责任之一，信用有着不可估量的价值。应像我长期以来的方法一样，自己并不是欺骗对方，而是设法去光明磊落地战胜对方。只有在诚实地去迎接企业的挑战时，才会感受到真正的精神焕发，这就是守信用的最大好处，要加强公司的信誉，让别人评价的时候，会说这家公司是一家顶可以让人相信得过的公司，就应该在一开始在自己本身和手下的员工职员培养诚信的信条。

古希腊的哲学家第欧根尼曾说过：我在找寻真正正直的人。爱尔兰的哲学家乔治·柏克莱巴说过：诚信是人人都应高举的标语，但实践的人又有多少呢？诚信或许只是极少一部分人占有的不可估价的财富，在企业界内，信誉是奸诈的人花天价也无法买到的，他们无法体验赢得它的乐趣，就像被阉了的公猪永远无法获得拥有小猪仔的乐趣。无论这些人怎么做，怎么不择手段的赚取不义之财，相信基督的“照顾”下，警察会在某一天敲开他们的门。所以，让我们用自己的方式去赚我们应得的钱——本来是一个快乐的圣诞，但似乎被我这一比较严肃的问题破坏了气氛，但结果却是令我满意的，约翰完全接受了我的建议。我们把话题又转回了那个没有声音的黑白电影，西蒙还向我介绍了不少我从来听说过的名词：蒙太奇、好莱坞。我想或许我已经不属于这个时代，许多我无法理解的东西不断出现在我的眼前，但我相信的是，诚信是无法被时间带走的，就像我们现在仍在唾弃那个巴比伦的大祭司和宫廷诗人。



……第四辑 (1911~1928年)……



03/29/1917 晴

今天本想去写一些什么，刚好，我给约翰写好了一封信，或许抄下来，便可以作为今天的日记了，信的内容是这样的：

约翰：

1917年3月29日

也许你会说，我的这种方式有些无聊、可笑，有什么事情我非要用信件这一比较间接的表达方式呢？但我想你还是不会知道的。昨晚你跟我说让我给你的公司借1000美元来度过这两个月的时候，当时我真的十分惊讶，你是我们这个成千上万资产的大公司的经理，你操纵着公司的预算、每月的财务报表与资金分配，但是你在这一要职上，竟说什么现在“一文不名”，我想你现在至少还不是一文不名，但你竟对我说“我手头很紧”。

我想你作为一位大公司的经理，私人花销稍多是正常的，但我无法理解的是你手头会“紧”得要公司向借钱的地步，你的确具备了管理大企业的才华，但你为什么会缺乏管理自己钱包的能力呢？你对这一事态多少应感到一些羞愧，但你也要稍放宽心，毕竟这种事也不仅仅只限于你一人。我认识一批人，他们的年收入平均在10万美元上下的，少至3万美元，多的有200万美元，但要知道，人可以赚很多钱，同样也有多一种办法花很多钱，而这些花很多钱的人都有一个通病，目光短浅地设计所有的理财计划，花钱对于这种人而言，从来就是漫无目的，因此收入再高也是处于“破产的边缘”，许多人最初容易犯的错误是在扣除所得税之前的工资总额面前迷糊，因此要将税前的工资全部忘掉，而将意识集中于税后的净收入。把按月开支的必要经费记录下来，再从所剩的月收入中减除、那么剩



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

下的部分才是可以自由支配的金钱。而这剩余部分，可以有两种形式的处理方式，一是全部花掉，二是储蓄一部分，一般来讲，每月必有的花销有房租，以及分期付款的住宅还贷，水电费，伙食费等，这些都是必要经费，而卷入麻烦的支出，大致就不是必要经费了。

一旦你发现自己愈发偏好某些“欲望”，就要马上根除刺激的来源，把围绕物欲方面的话题转而谈论创意和新的想法上来。在许多现代人的便利条件中，对多数而言，有一种可以视之为诅咒，那便是信用卡，它是导致冲动性购买的原因，每个人可能都会去犯消费过剩这种不该犯的毛病，且次数会不断增多。买方正是被一些小业主利用了其购物冲动来进行销售，所谓“万事达卡随处可用”就是他们劝诱我们去用钱，继续用钱，直到消费过剩为止的口号。

有一种预防过度消费的方法，你不妨尝试一下，即使将一周之内可以使用的现金带在身上再上街，所以你可以在下一个月将所有的信用卡收起来，仅用现金来维持日常消费。拿着现金去娱乐，有现金才去购物，其实也没有什么不对的。拿现金与当今社会中，动不动将人不知不觉引向破产的信用制度相比较，破产的程度就会大大的降低，我想这是不争的事实。

你作为一个男人，应该避免为打发时间而到商场去闲逛。并且少看那些令人眼花缭乱的广告，减少不必要的购物欲望，如此一来，你会觉得自己的心思已不在物质上打转，而专属于一些更为持久的事物上，对于理想与工作会与之成反比的更加投入。

你现在总在说头痛来，头痛去的，是因为你的支出太多，我想会问你你的钱都用在什么上，而你肯定会回答不记得，真正的大笔支出必须作为大问题加以重视。毫无疑问在商界的发展中，你是一



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

432

个不折不扣的成功者，但不得不回避的问题是随着事业的成功，一些物质上的排场也会随成功纷至沓来，我在报纸上看到过专家对当前一些成功者的花费做方向的一项研究，我想你会找到你自己的影子在其中：①三分之二的成功者拥有真迹名画；②几近半数的成功者拥有古董；③几乎十分之四的成功者拥有录像机；④百分之三十五的成功者拥有两幢房子；⑤十分之三的成功者至少拥有3部大小车辆；⑥百分之十五的成功者在自家后院建有游泳池；⑦百分之十三的成功者拥有一间游戏房；⑧十分之一的成功者拥有一艘私家汽艇；⑨百分之二的成功者建有一个网球场；⑩百分之一的成功者拥有室内球场——你符合其中的几项呢？

当然，我们对金钱、物质和成功三者之间的关系，必须有一个内在均衡的看法。而大部分成就非凡人士都认为金钱不是判定他们成功与否的重要标志，反之，高收入被视为成功的副产品，并非成功的原因，有一点你一定要牢记，财富并不是指你可以赚并且拥有多少钱，而是你赚的钱可以让你过上多好的日子，或许这并没有什么差别，因为你会认为你赚钱越多，能可以负担更多别人无法负担的东西，而你的生活也越来越美好。但实际上却不是这样，你会发现，赚得越多消费也越多，负担越重，付出的牺牲更多，这一点不用我说你也该深有体会，如果你要拥有财富，第一件事先得学会如何依自己的意愿去生活，也就是如何把握你的开销，若你赚500花400的话，会带给你满足感，但相反，如果赚500块却要去花600块，那么生活就会悲惨起来的，我的意思是，当你开销大于收入的时候，就表示你将会有麻烦了。

我还想谈一谈有关你的银行户头的问题，存款主要的两个用途，

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

第一是为支付无法预期的支出，比如家里的冰柜终于因为年久失修无法再使用，另一方面是并不需要每天来支付但却是需要按年为单位来支付的诸如固定资产税，所得税的年末申报上缴部分，你孩子的学费等等较为巨额的开支，因此为了有备无患，每月的薪水中，应计算一下存入银行户头的金额应该是多少，用来付讫分期付款的住宅的支出是多少。而为此你必须非常老实地把钱攒住，这些存款就是固定开支，因为你绝对不可以将其挪作他用了，为的是支付随时送来账单，相比起来，你还是年轻，我明白你现在还不可能习惯这一观念，即考虑一个 70 多岁的人考虑的事情，但当我还像你这么年轻时，就决心对房产进行投资了。而现在，考虑到年老之后如何生活的年轻人实在是不占多数。他们在退休之后卖掉地产，迁移到容易管理的、费用较少的公寓去，生活费的来源则就靠卖房子金额的利息就可以了。那个时候，他们的孩子都已经长大成人，因此家中所需的空间也不用太多。年老的人没必要再为房子扫雪，赋闲时敞开家门也不用担心什么，这确实是有先见之明，不可不谓精细的资金计划成果，那为何住宅是最好的投资呢？按照现行的税制，房产跟其他的投资不同，因为购买房子时派生出的资本利润无须纳税，换言之，它是第二种银行户头，通过还清分期偿还的借款，或者通过物价上升后产生的买入价与市价之间的差异，它所带的家庭的净收入就会大幅上升，为了比较得更清楚，最好调查一下必须纳税的投资的利润率。扣除税金一看，你会看到实际纯利润率小得何等可怜，这的确有着太大的不同。而且投资于房产，你还可以充分的在你拥有它的时候去享受它。其美不胜收与温馨宜人，只有你身临其境才可以体会得到。



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann F. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

434

还有一点，在你支出中占很大份额的我认为应当是为负起经济责任，类似于生命保险之类每年支付一次大的支出，应确定的付出的时间，预备做的准备。当你万一被生活逐出正轨时，你就知道生命保险金的重要性了，这可以保证你的一家人不需要靠救济金生活。最好还要考虑一下生育培养孩子所需要的经费。这会是一笔很大的钱。即使你不在世，这笔钱也是必须的。

你现在管理着一个大公司，所以应该会计算必须支付的生命保险金，最好像我一样，选择普通终身保险开销低于收入的生活，可以避免出现堆积如山的债务问题，如果没有控制开销的概念，那么花钱就真的会像流水一样。我年轻的时候，曾认识一个人，他的收入不甚高，跟他的家人住在一间租来的简陋的公寓里，他借了10万元，作为创业基金，结果他却把这些钱花在了全家的吃喝玩乐上，当时他们去了佛罗里达那个叫奥兰多的地方，那个地方当时就有一个迪斯尼乐园，当他们回来的时候，他连给孩子买双鞋的钱也没有了。从此，他的家人再也没有过上一个安生日子，而他为了弥补这硕大的财务破洞，几乎把自己葬送在无尽的工作上。他境况如此，就是没有控制开销，而为此他付出了很大的代价。许多人错误的认为自己的人生是控制在宿命运气或机缘上，但事实上这都是托辞，该被责备的只有自己而不是任何人或别的其他的什么东西。

我想你会注意到当前年轻人中的一大部分人，忍耐不了把钱放在银行里或者家里，他们一定会用这些钱到南方去过一个暖暖的冬季，买两辆新款的汽车，每逢周末就去豪华的餐厅享受——一旦他们不如此，就会觉得不开心，所以，他们像上了毒瘾一样，周密地制定计划，就可以将这类美事纳入预算当中，可实际上他们能这样

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

实施吗？答案当然不是。

如果你要财富源源不断的话，就要不断地去建构它，虽然控制开销不能让你一夜之间或一年之内就致富，但它所建构的是你未来的财富，它确保你能够更好的照顾你的家人，使你远离债务的烦恼，你就可以慢慢地，但是肯定会累积出可以创造更多财富的资产，同时你也可以去细细地品味生活的乐趣，我作为你的父亲，没有权利查明你的钱的用途，我也从来没有想到去这样做过，现在你向我借钱，我想需要一定程度上的保证。1000 美元按每年 20% 的利息供给你，按每周 10 美元预先从工资收入中扣下给我，我已经将这点意思明确写了下来，希望你签字认可，你或许会说过于严厉，但是从今以后，当你为付清“预想不到的花费”而想借款时，这样的条件恐怕还不够吧！财富指的是你生活品质的程度，而不是你赚钱的多与少，要体会富有的滋味，并不需要标明自己有上亿的财产，而是去过去想过适合于你的生活。

许多人认为自己的命运早已经被上帝所定好，谁也无法改变了，其实错了！命运是由自己控制的，具体而言就是你每天的生活，只有你自己才有能力去改变它。

你的父亲，洛克菲勒

这信我不知会不会交给约翰或许几天以后他会收到，但我希望我对他的忠告可以管用一辈子。



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

435

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

09/23/1918 阴

今天我和伊莉莎白在一个不错的饭店共进了晚餐，而原因我想暂时只有我一个人知道，那天我给她家打了一个电话，接电话的却不是她，而是马克，她的丈夫。他说伊莉莎白最近都在办公室度过，而且周六、周日有时也不回家，听上去马克有些不满，我知道作为一个晚辈，有些牢骚话他是不可以对我说的，但以他的为人，我想他是有十二分的心意和我的女儿平等地分担对家庭的责任，而且事实上，到现在为止，他一直承担了不平等的负担，这一点我是很清楚的，作为男人，我在某些方面也是十分理解他的。因此，我认为十分有必要和伊莉莎白去谈一谈，毕竟婚姻是一个严肃的问题。我不想在这件事情上有半分的含糊。

当我们来到餐厅时，我就开始注意观察她的举动，令我有些惊讶的是她对侍者的表现，相对于以往彬彬有礼，温柔体贴的她，是那樣的魯莽，粗暴，我明显地觉得她最近情绪非常不好，或许她满脑子都是工作，以至于忽略了日常生活中必须履行的其他责任，如感情、欲望、礼貌等等。她告诉我说她现在总是很烦躁，尤其是回到家，马克对她越好，得到的结果却是她越厌烦。而且她认为现在无论如何也找不到当初的激情了，而我知道，在当初她和马克的感情是相当好的。因此，我不仅仅只作为她的父亲，而更应作为衷心劝告她的朋友，我让她后退一步仔细查一查原因，工作渐渐占去了她的大部分时间，尤其是从事买卖和市场交易的这种一眼看不到岸的行业，这种倾向更为容易出现。我平时的确向她灌输了“要想晋升就要勤奋工作”的思想，但她却不应该恃亲人的好意，尤其是马



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

克的支持，协作及爱情而娇，成功知识，经验却不能在这种错误中保护她，没有人保证得了她受不了伤，作为她的父亲，一个在这个世界上比她多活了 30 多年的人，我有了胆量去管一些闲事，况且这是有关我的家庭的闲事，我企图把问题追究到底，我又向她提了两点意见。我认为在这段时间内，马克一直为了她的情况安排自己的工作时间，并且在她停留在公司不在家的时候，承担了 80% 以上的家务，而对好的伴侣并不应该是这样的状态，在有紧急和特殊情况时，一个人不惜负担起两个人的责任，而这个时候一般彼此都无条件地乐意代替，才是同甘共苦，所谓婚姻生活大致就是这么一回事，但是需要注意的是，一个人多么爱妻子或者丈夫，都让这个永远承担不公平的责任的配偶我想恐怕还没有活在于这个世界上，如果她认为她的丈夫是主动并且乐意地承担了这个责任，并且会很长久的话，那么，一定是我这个伊丽莎白昏了头，她不明白失去平衡的婚姻爱情是无法长久的。

谈到她们的爱情，我想到了我与我妻子的婚姻，我们的婚姻还算美满，但大多数的时候我们的生活还是平淡的，有时候，我会看到几对老夫妻，他们看上去还是那么精神焕发，好像从结婚到现在，他们一直共同生活在爱河中，而不仅是相互依靠和容忍对方性格上的缺点而维护婚姻生活的成功，有时我也在扪心自问，对于对方的不良习惯，以这么多年来平淡，单调的生活，他们是如何继续下来的？有时我认为他们的行为都可以让我感到震惊，为我们大多数人好像对伴侣感情淡漠了，以至于难以相处的时候，是什么样的动力，使他们依旧彼此深爱着对方？我想我并不奢望这些情况会发生于我的身上，毕竟我只是一个普普通通的人，但我希望婚姻这个东西，



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann F. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

438

无论是在我与我的妻子身上，抑或伊莉莎白与马克身上可以稳定的保持很长一段时间。爱情犹如一粒美好的种子，到了季节它就会自然地成长，开花。但我们无法猜透它会结出什么样的果实，但它一定会有这样一个终极的结果，那么就是婚姻。如果在选择的时候是精心而明智的，那么爱情的果实将会更加甜美，如果在选择的时候不够用心或者判断有误，爱情的果实便不会完美了，而且很有可能向负面转化，大多数人面对这一现实，都是无可奈何地接受。在我与妻子刚刚结婚的时候，对于这种负面的转化，也总是感到害怕，因为我总在考虑婚姻的痛苦的一面，而对于这种使爱情转化为无聊与痛苦的原因，我却没有去问也不想去问一问为什么。

说实在的，我认为爱情在刚刚开始的时候必然是激情万分的，但它不可能在以后的日子里继续保持同样的水平，甚至变得更为强烈，更有不可磨灭的意义。我当然相信这种激情的力量，当然同时也相信它冷却后对双方带来的失落与苦涩。但我不否认会有积极的转化出现，就像消极转化一样，积极转化其实也是来源于平时生活中一些小事的积累，而通过这些小事就会使人们对爱的理解一步步深入，或许还会在某时某地使爱升华，因为爱绝不是可以使人致死的千万次的打击的原因，这种积极的转化会使两个人的生活完全交织融合在一起，使两个完全不同的人，他们有着两种截然不同的风度，两种或许相互对立的意识走到了一起，并一起分享彼此最真的生活，他们的不同这时候只是表面现象，但在精神上早已经融为一体，这时双方的生活都会有新的认识，而我与我妻子的关系一直还错，我曾经担心爱情的枯萎和生活的束缚并没有机会在我们的身上体现，有些不幸的是，居然出现在我的女儿与马克的身上。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

在吃完饭的几个小时内，我一直与伊莉莎白在谈这个问题，伊莉莎白或许认清了自己现在的婚姻状况，并向我索取解决这一问题的方法，我告诉她或许一同出去旅游，放下手中的工作，与马克一同换一种环境，换一种状态，换一种心情，两个人的关系会比原来好得多，她欣然接受了我的建议，我想这次旅行会使他们的爱情有一些好转吧！希望会是这样。



……第四辑（1911～1928年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

02/17/1919 雨

今天外面的天气不是很好，一直在下雨，于是我便在家里闲呆着，当然时间宝贵的，我不能真正闲呆着，于是，我开始整理我手头上的一些旧相片，作为对于我以往生活的回顾，我想照片还是一个不错的载体。

在众多照片中，我最喜欢的莫过于我与伊丽莎白、约翰的合影了，这让我想起他们童年时给我带来的快乐，而现在，无法想像这么快，他们都已经长大成人，而且在公司里独当一面了。伊莉莎白如果没错的话，应该在巴黎去夺取产品专卖权。我正想着的时候，非常巧的伊莉莎白给我从巴黎来了一个长途电话，带来了一个听上去不是很好的消息，原来她的决定晚下了1个小时，失去了这次专卖权。

欧洲的那个公司如此匆忙地指定美国代理店，并没有事先告诉伊莉莎白，因此她错过了最佳时期。我想无论如何，她也是做到了最好，但我告诉她从事商业的人常见的重大缺点就是缺乏迅速、果断的判断力，然而放任缓慢的意志和决定，在时间的浪费和低效率将会给公司带来极大的损失，在企业界没有成功的完美法则，但在这份繁复杂的商业游戏中，经过不断检验，并证实了的众所周知的最基本的方法有两种到三种，而在其中，果断力为一，另一点是如果最后做出决定的人是你，而这时又只有你一个人的时候，你就要再三确认这个事实，但即使两点都齐备，但如果需要解决的问题仍得不到解决，那么还是没有作用。因此做出迅速的决策，总是挑战。当然，越大的挑战机会也就越大。实际上机会就是从过分犹豫的人



洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

的手中逃走的。大概人们自古以来在做重大决定时常用的一种简单方法就是对情况做出系统的整理之后做出建设性的结论。

我向伊莉莎白卖了一个关子，她开始在电话里向我讨教这个方法，我当然要在她情绪不够稳定的情况下告诉她这个方法同时也可以使她记得更为牢固，但其实是很简单的方法，收集所有可以收集到的真实情况，分别加上加号和减号，然后就只需要一张白纸，一支铅笔和一点点时间了。在纸的中间画一道竖线，一半记加号，另一半记减号，然后把收集的资料分类填到合适的栏目上，按照得分表的要领记分。这时，一定要仔细评估两个栏目上的各个因素，在旁边从一到十加以记分，再合计各种得分。一旦有一边分数比另一边分数大得多的话。那么应去决定的倾向性就很明显了，或者倒过来考虑一番，是不是有必要全部重新分析或再作定夺就很明显了。还有我必须说的是，在作结论前后，丝毫不要把时间浪费在无谓的不安与焦虑中，当然，这种心态的存在是不置可否的，但做出决定的时候，担心也就该到头了，也就是该战胜挑战的时候了，坚定的意志是人生的一剂良药，一旦已经做出的决定，就不要回过头来东想西想，这易于让人焦虑不安，或又开始担心万分。在南北战争中，林肯总统的信念，正是如此，美国真正实现统一的事实，可以让我们相信，这是他来自生活的健全的，常识性的应该牢记在心的忠告。

当时我语气应是十分平和的，而我试图去安慰处于巨大压力下的女儿，然而女儿毕竟不如约翰那样坚强，她居然因为这次的失误考虑到了辞职，她无法承受这次失败的压力。我想我应该告诉她一些经理应该具备的做法而不是一个很平庸的女人的做法。我试图让她冷静下来，并帮她去仔细分析。害怕失败，优柔寡断的态度是这



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

种心态出现的主要原因，但与其默不作声的看着绝好的机会从眼前飞走，倒不如去试过之后再失败来得好，我可以肯定，以消极的态度去管理企业是无法成功的，关于类似的动摇和踌躇也是相仿的。所谓从商就意味着痛下决心，尝试一种新的想法，抓住机会，就当去赌一赌，结果当然非赢即输，但不管尽什么样的成功者，都不可能保持自己永远的胜利，只不过相对于失败，取胜的次数更为多，可因为害怕失败，就因噎废食，完全不去试一试，这便连成功的机会也没有了。在企业界，就像一个幼儿，大胆地迈出的第一步，很快就會成为接近胜利的目标的毫不畏惧的巨人般的一步。我想我对她没有抓住新代理店权利的机会只是感到十分遗憾，毕竟商场上的竞争是残酷的，但是我想她应该把这次失败看做是人生一大进步，正是因为有了这次经历，她才可以知道如何去加强自己的判断力与魅力，我想她有意的话，将会游来更多的大鱼，希望她不会让机会溜掉。



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

07/04/1921 晴

这周的星期二下午，的确是个悠闲的下午，除了花园四周的小鸟的鸣叫几乎是一片寂静，这么好的天气，我自然会在花园里去摆弄一下我的花草，的确很惬意。或许平静之中，就是要蕴含着一些不平静的东西，在我的一生中，命运总是向我做着挑战，我真会有一个如此平静的下午？但后来的事情证明，我不应该去这么想，管家亨利急匆匆地从远处跑过来，对我说约翰的朋友刚刚打来电话。亨利显得有些上气不接下气，他顿了片刻继续说道：“他的朋友说在1个小时以前，在塞利加科地区发生了一起飞行事故，他还说……”，他不知为什么，支吾着又说不出来了。这时我的心中突然变得阴霾起来，我急着催促他向下说。他说约翰在飞艇上，就是那个发生飞行事故的飞艇，目前还没有消息”。我的心脏仿佛在霎那间停止了跳动。

——约翰前两天同卡尔驾着私人飞艇飞往堪萨斯州的塞利加科，约翰的驾车技术是不可信任的，但作为飞艇驾驶员则是受到过良好训练的，也有很强自制力——

几分钟后，我拨通了塞利加科地区警方的电话，我几乎不敢直接去问那位警官什么，直到去现场调查的华莱士警官接过电话时，我的心才放下。很幸运，我的儿子约翰只是擦伤，而和他一起的另一名青年卡尔则下落不明。——世事就是样无常，几分钟前，我不在自家恬静的花园中悠然自得地修剪花草，但现在已经完全没有那个心思了，满脑子都是约翰的样子。

晚上，我去了约翰治疗的医院，他显得失魂落魄。他的伤口



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

443

洛克菲勒日记

Johann. I. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

444

——一位叫维瑟斯彭的大夫向我介绍了约翰的具体情况——伤只有肩部的一些擦伤和较轻的烧伤，而更重要的是这件事情在精神上对其打击更为严重。我已经大致清楚了事故出现的原因，但为了去缓和他的情绪，我并没有对约翰说什么。但至少有一点我很明白，他的伙伴卡尔已经去世，但并不是因为约翰的错误。在回家的路上，约翰服用了镇静剂，在车上几乎一直睡着，而我却怎么也无法入睡了。这虽然并不是因为我年龄，而是这次不大不小的打击，让我不自主地想到了很多问题，很多约翰的问题。

正如医生所说的那样，约翰心理的伤口远比身体上重得多。我回想起警官向我提起的目击者的证言，飞艇刚刚起飞，在森林上空120米处飞行，此时引擎突然停住了，这架飞艇在水上不用说，在陆地上也能降落的，但下面这一片森林，约翰当然试图在附近的湖上降落，但是这个湖上却有一个小岛妨碍了降落不能直接着水，约翰急忙掉转方向，打算降落在旁边的小河里，马上眼看已经安全着水了，然而运气不佳的这个地方惟一的，恐怕也是全国惟一的一座三层小楼房处于飞艇的飞行路线上，飞艇掠过屋顶时被小楼房上伸出的一根长电线勾住了一个绳子，汽油洒在小楼房和湖面上燃烧起来，飞艇失去平衡一下子栽入湖中沉没了。

很显然，卡尔的死不是约翰的过失，我曾向约翰提起。因为失事的原因是由于飞艇的引擎发生了故障，约翰已经勇敢地打算在湖面上降落。那位目击证人说，如果约翰再有五、六米的高度，或者引擎再迟3秒钟停止的话，可能就着水成功了。——这个悲剧重叠了太多的因素，或许命运女神彻夜不眠地安排了这一幕？

我想不出几天，约翰身体上的伤会很快地好起来的，但心灵上

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

的伤口呢？我想作为一个父亲应该去考虑如何去医治，毕竟这是我的儿子约翰。我应该告诉他，生活中应经常保持乐观向上的良好心境，否则生命中的阴影和困扰将对他死缠硬磨，而他将只能疲于奔命，最后将身心俱疲，心境恶劣，而他在这场不大不小的灾难中幸存下来后，也会被变得小心翼翼，会一步一颤地去踏出生命中的步子。如此谨小慎危，患得患失的性格，对于他的事业，将是莫大的阻力，我想这些道理他都会明白，然而经历了这样的事情过后，我应该怎样向他去表达我的想法呢？这便是我无法入睡的原因所在。倘若因为这些事情而影响到他，他的公司的下一步发展可谓是因小失大。而适时的调整心态是必须的，从另一个角度上来讲，这灾难的出现或许又不是一件很坏的事情，至少可以让约翰安静下来，好好考虑一下人生的问题，但我想我应该去承担正确引导他的责任。

当我们到家时，天已经蒙蒙亮了，约翰和我两个人或许都在想着，或者梦着同样的事情，而心态我想是不会相同的。



……第四辑（1911～1928年）……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

08/15/1921 阴

今天，约翰的心情似乎好转一些了，飞行事故发生后已经1个月了。这件事引发的后果是令人始料不及的，他似乎受到了前所未有的打击，意击一日一日地消沉下去了。卡尔的葬礼深深铭刻在约翰的心头，这恐怕是终身难忘的了。他和他的朋友看见了命运女神伸出了她恶意的的手。因此，自从办完葬礼后的一个月，约翰都没有去公司，他所有的时光几乎都花费在酗酒和闷在房里，饭吃得不多。并且他用行动来向世人说明，他对飞艇已经完完全全地不感兴趣了。有时会有人偶尔地提起飞艇或当他看到电视上有关飞艇的新闻，他都会像一头郁闷的狮子一样暴躁不安，可以说这一个月当中，他已经完全屈服于那次不幸的打击了，记得出事那天，我在回家的路上，曾多次告诫自己要帮助。引导约翰走出这个阴影，而事实上我也这么做了，但是收到的效果却不折不扣的微不足道，每当我出现在约翰面前，刚想说点什么，他就会摆摆手，对我说让我不要跟他说任何事情，然后便会转身逃开。

我还清晰地记着维瑟斯彭大夫对我说的那句话：更重要的是，这件事情在精神上对约翰的打击，如果我没有猜错他现在应该陷入了深深的自责。他用酗酒来麻醉自己，推掉公事，整天躺在屋里，逃避现实，但一个月内，我没有放弃去充当一个“儿子成长的守护神”的角色，虽然约翰的年龄已经不小了，虽然每次约翰都以同样的行为来逃避我，不想去听我说的任何一句话，但我想这只是时间的问题，约翰作为一个成年人，他会有他的看法，我只是在一个适当的机会，以经验和年龄去让他更有安全感，能够更快地从沉痛与



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

自责中恢复过来，我相信，你为一个称职的飞行员，他会知道这次
的事故与他无关的，直到今天下午，老天，或者说同时也有约翰，
终于给了我一个机会。或许时间在慢慢使他的伤口愈合，同时也给
了我这次机会。我在客厅里本想找约翰谈谈，但他却不在，楼上、
车库中也见不到他的影子，好在亨利告诉我约翰在花园的草坪上躺
着。要知道，这是一个月以来，他第一次自己走出房门，主动与外界
接触，或许我真的可以和他好好谈谈？

我走进花园，看见他仰躺在草坪上，胳膊枕在脑下，睁着眼睛
看着天上的飞鸟，心里在想着什么，时而会长长的叹一口气，我悄
悄的走过去，在他身边坐下，试探地问了一句：“约翰，能把那件事
忘了吗？接下去的便是我俩之间的一个很长时段的沉默。过了好久
他对我说：“爸爸，你让我怎么能忘得了？”果然，他一直对这件事
情念念不忘，我抓住这个机会，跟上了几句一个月来一直想跟他说的
话：“我们都知道，事情根本不怪你，你已经尽力了。已经过去一
个月了，你再怎么样也是无济于事啊。”慢慢的约翰心中的那扇关闭
了一个月之久的门开始一点一点地打开：“可是爸爸，我现在只要一
闭上眼睛，就能看见卡尔，大家都会说，看，飞艇失事了，约翰逃
了出来，卡尔却永远葬身湖底。”说着说着他开始回忆那天在飞艇出
事时的记忆，约翰说他只记得落入湖里为止，然后他在漆黑的湖底，
在浸入了水的机舱里醒了过来，他摸摸身边的卡尔他已经不在那里
了，在逃出之前的几秒里，约翰摸遍了驾驶室，找了个孔洞逃出了
飞艇。

我打断了约翰的回忆，告诉他，除了他之外没有人会去想你是
个懦夫，胆小鬼，去指责你，相反，大家都很钦佩你的勇气难道他



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

不记得在飞艇落入水之前他做的努力？而引擎不动只是因为一小片
砧的剥落。我或许是在心中将这些话积压得太久，在一个月的时间
内，我无数次想对约翰这样说到，“约翰，这一个月来，你一直在伤
害你自己，你用自责，悔恨和懊恼来猛击自己，用怀疑来击败自己，
用罪恶感去毁灭自己，悔恨是企图在感情上生活过去，过度的罪恶
感只为了证实过去的错路。我知道这件事已经在你的心理上形成了一
种感情疤痕，你只有一个办法，就是整容，就像消除生理上的疤痕
一样，你必须当自己的医生，替自己的精神整容。遗忘是祛伤解痛
的惟一良方，能否痊愈，决定权在你。如果你能逃出来，结果必然
是投入新生活 and 充满新精力，获得一种崭新的心灵平和以及快
乐。”

一口气，我在草坪上说完了自己在一个月内在想对约翰说的话，
而约翰在一个月内在都没有很大的情绪变化，我知道那并不代表不悲
伤，只是悲伤无从发泄，今天他的泪水，我想正是代表着他在心理
上已经放下了那个沉重的包袱了，我想，他会记得遗忘是祛伤解痛
的惟一良方，能否痊愈，决定权则在每个人自己的心中。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

03/07/1922 晴

连续几天很不错的天气，让我的手有些痒，心里又想起了一些什么我应该做的，正好伊丽莎白和约翰都回来了，让我“蠢蠢欲动”。

这个时候，“罗宾逊勇士猎场”出现在我的脑海之中。是的，已经到了该去打猎的时候了，长时间以来，我都呆在家里，没有同我的孩子一起出去了。这对于我的孩子，听起来似乎不是那么好的事情。他们都成长在一个现代化的环境中，在这个现代化的都市里，他们不会懂得如何去摆弄枪支，如何在大自然中生存下去即使的年龄也都不小了。当然我也不否认，这也是我这个老人亲近大自然，彻底放松身心的良好机会，去接触充实的大自然，的确是个不错的选择。一路上，我们呼吸着新鲜空气，眺望远方的丛林，倾听小溪的潺潺流水和小鸟和鸣啾，果然是阵阵惬意不断的袭来，一种在工作中获得的特殊的满足感油然而生。

在离开家几个小时后，我跟孩子们来到了我们的度假别墅，——一间森林小屋，位于一条狭窄的砂石路深处的湖畔，那个不大不小的湖周围，只有十个小屋，一个幽静，美丽的地方。有时候觉得很不可思议，这里与文明之地相距只有大约 30 公里远，但环境却是这样的不同，但究竟会有怎样的不同呢？在一天当中，我们捕到了 7 只山鸡，4 只兔子，约翰还和我合力宰了一头羚羊，这样多的收获，使我们在晚餐的时候胃口大开。而晚饭后一个“意外”，让我的女儿伊丽莎白着实受到了不小的惊吓。

晚饭后，伊丽莎白端着剩下的残羹冷炙走出房门倒在院子的垃



……第四辑 (1911~1928年)……

449

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年)……

450

圾桶里，忽然她尖叫了一声，狂奔回屋子，我和约翰闻声赶了过去看到伊丽莎白惊魂未定的说不出话来，只是用手指指着院子。原来是一只狼，它的眼睛在黑暗中泛着幽幽的绿光，我想一定是我们的野味晚餐的味道把他它引来的。出于本能，我立即锁上了门，约翰将窗户打开了条缝，把猎枪对准了狼。据约翰后来跟我说，那只狼在猎枪对准它的时候，居然没有后退，反而向前走了几步，这使约翰顿时紧张起来。本应在两枪过后，狼倒在地上，一切该结束，但枪却没有出任何声音，约翰的表情涌上了一种真正的恐惧袭来的感觉——枪出了问题！——那头狼已经逼近到距离我们小屋七八米的地方，两个孩子都已经脸色苍白，我担心的事情就是在于此，他们不懂得去摆弄枪支，不懂得如何在大自然中生存。作为一个父亲，或许我并没有尽到我该尽的责任，如果当时我不在场，很难想象两个孩子会如何去对付那区区一只狼，要知道，这还不是在明尼阿波利斯附近（译者按：明尼阿波利斯是美国明尼苏达州的首府，因明尼苏达州野狼出没较多，所以洛克菲勒在日记中提到）而当狼已进一步逼近我的时候，我让约翰把火把点燃，要知道狼是怕火的。约翰闻声急忙点燃了火把。是时，我出乎他们的意料地打开了门，这个举动让伊丽莎白自有些出奇恐惧了，不停地叫着：“小心，爸爸”，我想叫声有些多余了，我拿着火把出了门，狼便向后倒退了几步，随即我把刚才用来烤制野味的篝火重新点燃，马上转身又进了屋，再次关上了门。是的，我做的仅仅是出去点燃了篝火。我和我的孩子在窗旁看着狼的反应，它已经退到了离篝火有10米远的地方，并来回徘徊了一阵，几分钟后，那头狼或许明白了自己今晚将一无所获，于是转过身去，消失在黑暗的灌木丛中，我们，或者说，

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

我成功地化解了这个小小的危机。

事情过去了，三个人的心情便平静了下来，约翰在考虑枪不能发射的原因。好不容易，他才发现，从家里出来之前处理枪支的时候，他犯了一个不该犯的错误，——注放的油太多，枪被冻住了，他忽视了夜间的温度下降得很快。所谓智者千虑，必有一失，这一点他未加考虑。当气氛又回复到那头狼出观之前的时候，我试着去引导他如何仍应去大自然，如何在大自然中去生存，我告诉了约翰，摆弄枪支是在大自然中生存下去的必要条件，而拥有强大的信心与聪慧的头脑是在现代商界也是生存的必要条。其实在我看来，大自然的美好要比人们所说的社会强上万倍，从狼的某些角度上来说，它们相对于人来讲，还是更为有人情味的，它们简单，共同生活，有自己明确的疆界，把吞进胃里的食物带回到住处吐出来，分与家人，狼像人一样，与孩子们嬉戏等等，但狼与人类不同，狼群中是没有斗争的，即使有了争斗也很快就合解，遇上了孤儿，狼群会接受，对于年老不能自食其力的狼也一样。在它们的社会里，有比我们简单的秩序。而我认为作为人类，应去了解这些大自然的规律，今晚的危机其实是一件微不足道的事情，想想我们如果连简单的大自然都无法适应，何况想适应复杂的人类社会了。

后来，我们一起在屋边远离文明的湖心上划着小船，我还沉浸在思考中，他们会如何重视从自然中学到经验？



……第四辑 (1911~1928年) ……

451

洛克菲勒日记

Johann T. Rockefeller's

02/24/1923 大风

离开了原来的环境，心情或许不像从前那样紧张，可身体却没有原来那么好了，我想这应该是精神对身体的反作用吧！半个月了，我一直在圣玛丽医院附属康复院疗养，过着几乎与世隔绝的生活。每天接触到的人，大概也只有那些我不得不见的大夫和护士，当然，如果甜甜——我的一条小狗——也算是个人的话，我想还是会有“人”在这种寂寞的环境中给我带来很大的乐趣，每天在草坪上必做的事情，就是与它一起晒太阳浴，我想与动物在一起时间长了，会像他们一样健康，同时，我也会用我的健康换回保险公司的一小笔钱。

今天是个不错的天气，草坪当然少不了我和甜甜，但更让我高兴的是，我的女儿伊丽莎白也来了，正在和甜甜晒太阳的我，听到了我的女儿依旧甜美的声音：“爸爸，你看去精神不错啊！”

我回头，看见她笑着向我走来，但似乎并没有那么快乐，有些心事重重的样子，毕竟我是十分了解我自己的女儿，她看上去并不那么真正高兴，即便是在装出一副看似高兴的表情，也逃不过我的眼睛，我并没有去掩饰我的看法，直接问了她为什么看上去有些心事，而伊丽莎白则告诉了我这件事情的原委：后来事情出在一个叫威尔肯斯的高级管理人员迈克刚刚递上了他的辞职信，而伊尼担心的是失去了一个可贵的管理人员，加上两个月前科尔曼的辞职，等于在伊尼手下同时失去了两个重要的部下，虽然在企业界人员有出有进是很正常的，但同时失去两个部下，而且是两个重要的高层管理人士，看上去就并不大正常，不那么好了。在商界莫爬滚打多年



……第四编 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

的我要去为我的女儿传授一些有关人的技巧，或者看上去并不是很重要，但在与人天天接触的商界，而不是纯粹科学研究的领域，去考虑如何笼络人心，还是很必要的，因此，我和伊丽莎白就此讨论了一个下午。首先我先告诉了他人员流动的正常性。有的人仅仅是为了改变生活环境而工作；也有人性格不稳定，不能一直在一个地方呆下去；虽然还有最普遍的：很多人为了追求梦一般的理想工作岗位而成了“为观念所强迫的人”，这些人不管去哪个公司都是来了就走的候鸟。对于公司来说，这种人会造成时间和金钱的极大浪费，他们一走，就必须招募人员顶替他们的位置。人们换工作也有原因，但走的若是优秀职员的话，对公司的损失就更大了，记得前一阵子，约翰的公司也出现过类似的情况，这使约翰知道若培养一个重要的继任职员要比填补“流浪者”的位置还要花费更长时间去培训他们，并使他们受到锻炼。

随后，伊丽莎白告诉我一些更具体的事情，原来她与威尔肯斯交情是不错的，但伊丽莎白在外为总经理后迈克便开始渐渐疏远，而伊丽莎白则因为公务太忙，没有注意到这种变化，结果就出现尴尬的局面。在我看来，或许是性别的原因，伊丽莎白作为一个女性并不擅长于处理许多人之间微妙的关系，而与人相处的技巧，尤其作为一个管理者，却的确是很重要的，我想作为一个“老男人”，一个老的管理者，有些话，是我必须要向她说的。我告诉她作为公司的首脑，她必须掌握职员跳槽的一切原因，在这个基础上要尽可能地消除公司里存在的跳槽动机，这样才能挽留踏实可信的部下营造一个良好的工作环境，并且要对职员积极支持，支持他们的成长，改善他们的工作环境，为他们着想，如果他们知道伊丽莎白的努力，



……第四辑 (1911~1928年)……

453

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

454

至少从感情的角度上来讲，员工们就不能不对跳槽有所犹豫了。

或许说着说着，我变得严肃了起来，伊丽莎白开始感到有些愧疚，果然，他没意识到许多有关“人”的问题，为了改变一下紧张的气氛，让这个惬意的下午继续下去，我改了一下口气，像一个先知一样，向她吐露一些看似神秘的“读心术”，我告诉她：对于人，他们在想什么的同时，无论有多么秘密，多么高深莫测总会在他行动的细微莫节中表现出来，因此应该多去观察员工的一举一动，看看他们每天来上班的状态是不是与以往有什么不同，是不是会眉头紧锁，或许这是因为他们认为在公司干活已经失去原有的意义；或者上班的时候兴致十分高涨，可能因为他找到了一份很适合自己的工作还有可能是他已经的到了一个更合适的下家。诚然，这并非是可以数理方法推导的，因为可以掌握的信息太多，可推导出来的结论也太多。但如果多去考虑，时间长了使可以大致猜测出一二，而这时可以采取不同的方法去对待。而前提便是学着试图去读懂人心。

说着说着，我想起着莎士比亚的台词，我们知道自己是什么，但不知道自己以后令成为什么。我和伊丽莎白都在仔细地思索着莎士比亚这句台词对于个管理者的意义，我们应该去关心一下每个成员将来这里干什么。并时常关心他们的利益，雄心和幸福，这样，她的员工大多却会留在公司。

这个下午，我和伊丽莎白谈了很多，或许员工的辞职对他来讲并不是一件好事，但至少通过一个下午的时间让伊丽知道一些作为管理人员该知道的“攻心之术”，或许这又不是一件坏事。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

10/10/1923 晴

今天是星期日，约翰来我这里吃午饭，他向我提出卖掉 KRG 的想法，原因是不能让一家小小的，不能取得效率的企业拖最大公司的后腿，我当时并没有表态，因为我不想打击他的这种魄力，而这种作法的确有其不妥的地方，中午饭后，约翰又离开了家，我则沉思于这种事情之中，虽然他找我来为的是有关说服银行方法的事情，在我看来，正在亏损的企业是很难卖掉的而且渡过了这次难关以后，KRG 是极有希望在极短的时间为重新获利的。何况管理着多样的企业在实业界就是很好的保险，即使出现了经营不善的企业，其他企业也可以施以援手，而如果只有一家企业，而就不可知前途如何了，而 KRG 由于设备特殊，所以事实上是垄断市场的，无论如何，公司拥有庞大的不动产，实际不是上了保险，因此说句不好听的话，即使收益下降了，公司不动产的资产价值也是很大的。

我的经营哲学的基石一直是“不要把所有鸡蛋放在一个篮子里”。当与我们的事业有关联的、投资某类企业的机会出现时，我会马上思考两点。其一，为尝试这一新产业的资金准备是否充分？第二，可否确保为实行这一经营必要的、能干的、富于经验的人才？（后者是遵照这一原则，即公司应是以人为中心而建立的，而不应以公司为中心将人召集在一起。）如果这两个问题出现了肯定的答案的话，接下来我就会考虑销售、流通、竞争以及其他方面的常识性问题。所以我总考虑将资金化整为零，向各方面进行投资。在拥有公司的同时，向不同的方面投资，使之不受同一个风险要素的影响和支配。



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

455

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

456

记得我在事业开始的初期曾为公司的脆弱、每周破产的公司的数目所震惊，从而勉励自己开展综合的经营。事业持续发展得越长久，多种经营的进程就推进得越快。我自以为比谁都忠实这一铁律。现在我拥有的不是一家公司，而是多家不同的公司，原因就在于此。如果我只停留在最初的公司上，只为促使它成长而努力，从整体上而言，将比我们现今的事业发展得更为波澜壮阔，也许有人会这样认为，可是我个人基本上从不这样认为。因为我喜欢综合经营多家公司所带来的安全性、可靠性。即使一家公司失败，靠其他的公司也足可保证家族的生活，也就是这么一种放心感。

我受综合经营的吸引，理由有二。首先，由于我过去一贫如洗，为了不再重蹈覆辙，自然产生了一种守成护身倾向。为有备于最初的事业的失败，而拥有第二种事业，就成为一种合理的想法。事业的成长，尤其是我们这一行业，非常耗费时力，仅仅经营一个公司，运用自己的能力一天只用得上两三个小时，不仅用不上我所期望的10个工作时，连8个小时都达不到。由此，由于我的工作大部分都是重复进行的，所以我开始聘用很多能干的人才，投入其他的事业。

由于新的产业与我们已经从事的产业有共性的一面，所以我并不觉得是进行一项大的赌博。这跟横向的扩展、纵向的扩展均没有关系，其基本原理就是：“新的鞋子都有试穿一下的必要”。

多种经营并非是从赖以生存的基础产业中逃逸出来。它同时意味着，去收购其他公司或主要的原料提供者，为主要产品系列锦上添花。如果我们跻身于飞艇、画框、家具、汽车用品、小型销售等行业，无疑是有欠考虑、轻率疏忽的。这些是完全不同的领域，其结果只会是自掘坟墓。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

在较为熟悉的领域中投资，是获得经济上的保证的基本原则。但与此同时，必须注意绝不可在一个较狭窄的领域里投下全部财产。世界经济在不断变化，即使是最有希望的赌博也有时会以惨败告终。本世纪 70 年代，任何人都想拥有沙特阿拉伯油田的权利。原油眼看要升上一桶 75 美元，然而在那之后 20 年的今天，原油价格即使不算上通货膨胀，一桶也只是 15 美元。

常见的错误，是某种方法既然其他人都获大利，自己也会如此的想法。一心以为自己与其他人一样聪明，常常会酿成经济上的惨败。飞奔扑入一个新的赚钱竞技场里，让等待已久的大鳄们吞噬一空的例子实在是太多了。”

因此我认为从其他几个公司调拨一笔款项出来，真的会让 KRG 有再次重生的机会凭我的直感胜利女神总是在各家公司之间徘徊，因此如果有很多家公司，其中或许会有几家获得不小的成功，但并不会是其中的全部获得成功。迄今为止，实际上我们的事业也是这样发展的，感谢上帝，这一胜利除了弥补其他公司所受的微小损失，补偿它们总是难以增长的效益外，还获利匪浅。

不过，拥有多家公司的人，都会比较容易地陷入所谓“过分自信”之中，因为每个人都希望自己是商界天才，从事任何产业都会成功，企业都会健康成长，但我敢断言，最初必须理解的经营理念是在某一项事业上取得成功，并不等于其他的事业会都成功。而潜力储备这个概念是必须掌握的

所谓‘潜力储备’是指企业着眼于可持续发展与环境适应而有计划进行的企业实力和企业能力的沉淀。‘潜力储备’是一种战略性的经营决策思想观念，具有鲜明的时空变化的特点，是经营观念更



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann T. Rockefeller

新的产物。

世人对企业“挖掘潜力”谈得很多，而挖掘潜力的前提条件是企业‘有潜力’。因此，‘潜力储备’更带有实质性。首先，提出“潜力储备”，正是对人们喊了好多年的“挖掘潜力”内涵的认识的演化和拓展。实际上，挖掘潜力的积极结果已经促进了企业的高效率运转；而明确提出“潜力储备”的概念并把它作为企业家的一种重要的观念产物，重要作用就在于使企业长远地有潜力可挖，在于保证企业持续稳定地高效率运转。

其次，储备潜力能保证企业有活力、有深度。这点很容易理解，一个企业储备了足够的潜力，承受外界环境变化和市场风险的能力就增强了。同时，企业储备了足够的潜力，可以从容地、按部就班地搞技术更新，搞产品开发。可见，积极地储备潜力，也是企业扩大内涵再生产的必要条件。

第三，储备潜力符合管理学的‘弹性原则’。弹性原则是管理学中一条重要的原则，说的是留有余地和因应外界变化的要求。人们都知道，企业的竞争形势，因素繁多，有确定性的，也有随机性的；有可控的，也有不可控的。这就要求企业随时要有防范的准备和应变的能力，而潜力储备本身就是一种防范和应变，它可以使企业‘以丰补歉’，可以帮助企业渡过难关。‘弹性原则’实质上是要企业有足够的实力；而在一定意义上说，企业实力等价于企业潜力的综合储备。

第四，企业经营者要摆脱传统的消极被动守业的观念，要主动到市场中去捕捉企业现在和将来发展的机会。为了更好地寻找和利用机会，企业必须从内部到外部，及早准备物质、技术、资金和人



洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

事、社会等各方面的条件，即做好潜力储备。所以，储备潜力是现代企业经营者创新观念的必然产物。可见，潜力储备的观念，不是立足于内、眼睛向内而得过且过的被动思想，它是立足于内而着眼于外、立足于目前而着眼于长远的开拓创新观念，从而是应当重视和提倡的。”

在我搞多元经营的过程中，我一直抱持尽量缩减经费，可能会随时退出的心理准备。我对事业上的挫折总是抱有很深切的厌恶感，也许你会说我是胆小怕事。但是公司一旦出现大的损失，在初期就要马上削减所有的经费。工作是很单纯的，即从损益统计表的最大的项目开始，尽一切可能，削减所有的经费，或者给予取消。通常这样会使经营规模缩小，但是历经再一次的组编，其累赘部分会减少，竞争力会增强，便可重新东山再起。当这一点都毫无指望时，要么将它卖出，要么将其关闭。

在谋划多种经营时，我还谨守另一重要的原则。不是去购买公司，而是购进了解公司经营方法才能杰出的人才。

因此在卖出公司的问题上，我可以说是不支持约翰的，他只是经验不足而已，我想一旦我去点拨，他与他的公司都会健康的发展下去的。



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

04/01/1924 小雨

很久以来，或者说几乎，我都没有去过约翰的办公室，但今天因为一些不得不同他说的事情我去了他的办公室。我并不是空着手去的，在我的手中，有三张账单是约翰公司的财务部邮寄给我的，让我很不放心的便是账单上的一笔笔巨额支出。要知道这并不应成为我们家与我们公司的习惯。

当我进入约翰的办公室时，他正在接电话，为了不打扰他，我悄悄坐在沙发上，听他在和一位叫拉特利夫先生通话，大致内容从约翰的嘴里我已经知道了，7点半，他们会在希尔顿饭店梦幻餐厅见，要知道，那是这片地方最好，同时也是最贵的餐厅之一了，看来我收到的账单的确是约翰一张一张制造出来的。

挂断电话后，我开门见山地向约翰说出我来找他的原因——账单。我认为他的支出过于庞大，费用实在是太高了，有两三张账单甚至让我联想到他的交际费用是不是用在接待王公贵族上，而就我所知，我们的家族并没有和任何的王公贵族有生意上的往来，或许是一些庸俗的客人对他提出要求？希望以一种皇族的气派度过一个高贵典雅的夜晚？我想知道，他是不是也已经染上了形同皇族一般的消费癖？我一股脑把我的想法告诉了他，想知道他是怎样的想法，可是他给我的答案并不令我满意，他的理由只是为了吸引顾客，为了给顾客一个很好的第一印象，他怕在参观工厂过后，食堂 10 美元的接待会影响他充满自信地跟顾客进行商业洽谈，这种为显示公司经济繁荣而做出的浪费金钱奢侈豪华之举应我有些激动，我甚至不敢去相信我的儿子在看待这个问题的角度与我有这样大的不同，或



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

许时代在变更，我的金钱观或许有些落后，但出于一个老商业家，一个父亲，我却不可不对他的举动不闻不问，我想，我应该和他就这个问题进行一次讨论，结果并不重要，但是对于彼此的金钱观念，我想我仍至少应相互了解，况且我并不认为奢侈是什么好事情，因为实业家们应将创造利润视为他们的工作，是他们在大部分场合是关心的大事，即使构筑了数以千计的财富，如果过于浪费地使用，还是会被人视为傻瓜，谁也不想跟这种人继续做买卖。我向约翰举出了一句格言：傻瓜跟财富的友谊是不会长久的。我向他说明了我以前在对待顾客的时候把握的原则，如果我给人一掷千金，花钱如流水的印象，大多数顾客会对我敬而远之，因为他们肯定会考虑我所花的钱正是通过跟他们的交易得来的，并会因此而产生动摇。而且花钱方面对于大手大脚，总是置办一些价格昂贵的东西，这一想法会掠过他们的脑海，这样他们就会把他们的目光转向我们的竞争对手和长处，而我会为了维持跟他们的生意关系就必须付出更大的代价，所以我们的金钱有两种作用，一种是投资事业，期待着高收益；一种是通过使用来得到快乐与幸福，当然可以是使用长年累月赏心悦目的气派的家具，也可是一场通宵的宿醉。或许我的观点已经对约翰起到了作用，当我刚说到这里时他开始默不作声，我想我说的话对他现在的状态，应该是不错的提醒，可以适时地指出他的错误。但我想这并不完全是因为他，毕竟在上天所授予我的无数恩惠当中，至少有一种至今还从未赐予给他，那便是对贫困的体验，而我因为出身贫寒，多少个春秋岁月都是在食不果腹吃了上顿没下顿的日子里生活过来的。有时回头去看看祖先，他们作为财产而拥有的东西，对于我的来说几乎不包含贵重的东西，没有汽车，也没



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记 *Johann D. Rockefeller's*



……第四辑 (1911~1928年) ……

462

有电冰箱、电视机、我们没有这些东西也能够生活，而且可能有许多人会比今世上的居民更要感受到幸福。我向约翰说了我小时候和父母头一次到 100 公里外的地方去旅游的情形：那是 350 公里以外远的一从个大城市，为了这次“无与伦比”的假期，父母花了好几个星期去制订计划，而制订计划的快乐与置身其中的感动是相互联系的，旅行结束回来之后，就发展成为无休止地谈论此次旅行的回忆的乐趣，而相比起来，现在不到一万公里的距离的旅行实在算不得什么。我想原因就是，就这样，我以为会是一场很激烈的辩论，变成了我对约翰的教育，他向我承认了错误，为此，我深感欣慰。

想一想我现在的的生活，也并不及苦行僧式的生活，那也是不可取的，但我是否拥有财富与我对待财富的态度和创造财富过程中明智的选择关系是很大的，金钱的奥妙无穷，创造财富的过程也复杂艰难，一个人要成功创造财富他对少不了对金钱的正确态度，正确的态度将我引上致富之路，错误的态度却可能导致人财两空。

我现在有了钱，可以感觉得自己是一个成功的企业家，也不必为支付账单有任何的为难，但再伟大一点的感觉其实一定也没有了。我一次只能吃一块牛排，其实我更喜欢吃味道好的汉堡包，李弗拉德斯在 2400 年前便说过，“我常常对市场上陈列着的诸多商品自言自语：不需要的东西为什么有那么多呢？金钱确实是生活的组成部分，它能激起人们最大的情感，它与极度痛苦和欣喜若狂紧密相连，当我有钱的时候，我从来不觉得钱够了，而我失去钱的时候，我宁愿在自己有钱的时候去仔细欣赏它。”

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

05/12/1925 晴

今天是一个特别的日子，为此我真的十分高兴，这全都是因为一个新的生命，她是伊丽莎白的女儿，这是一个的确的确让我感到幸福的日子。

早上，经过一个多小时的路程，我来到了伊丽莎白的身边，她看上去心情不错，脸上洋溢的幸福是不可言表的，那个初生的婴儿，有一张粉嫩的小脸，稀疏的头发、明亮的眼睛，这不由将让我想起伊丽莎白和约翰小的时候，让我想起了那首诗：

“这是我曾经抱过的小女孩吧？这是我曾经游戏过的小男孩吧？自己不知不觉地老了，你们俩什么时候就长大了？那女孩什么时候就长得这样美丽了？那男孩什么时候就这样高了，你们俩都小的时候，不还是昨天的事吗？”

许多年前我所考虑过的事情，再次浮现在我心头，当时约翰的母亲为了抚育伊丽和约翰，辞去了广告公司的高级主管职务，当一个没有固定收入的撰稿人，就像伊丽莎白现在一样，至少有相当长的一段时间内是不能上班了。而当时我所想的是处理好养育孩子与职业的关系，应是任何男女都应该的选择职业更优先考虑的一个方面，或许有些夫妻决心不要孩子，回避一些问题。确实，没有孩子也许能度过满足，幸福的一生，但我认为作为约翰和伊丽莎白的父亲与他们长时间共同度过的日子是愉快的日子，他们俩给我带来了任何东西都不能代替的喜悦，在我看来，为人父母是天赐的特权是最高地位，然而，有时也要作比任何职业都要顽强的工作，我和我的夫人在头几个月几乎觉得筋疲力尽，我们的能力的限度受到了



……第四辑 (1911~1928年) ……

463

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年) ……

464

考验，我们的伊丽莎白不会在你往日睡觉的时候睡觉，肚子饿了还会哭叫，还会频频地要求我们给她换尿布，而我们凭着上帝赐予我们的绰绰有余的忍耐力，作为她的父亲母亲，我们去满足了她向我们提出的任何要求。终于有一天，我们发现，我们的伊丽莎白，在我们的慈爱中成长为一位美丽的女性了，而现在，她已经开始重蹈我们的覆辙，希望她会像我们一样，让我们的家族再多一位美丽的女性，我想这需要伊丽莎白在一个漫长的岁月后才可以得到这样的果实。然而在这段漫长的岁月里，毫无疑问，我们曾为约翰和伊丽莎白吃苦的日子，但我想，通过我的经历，她的快乐日子很快就会降临，有许多喜悦在等着你。

约翰第一次露出笑容时我的喜悦，长出第一颗牙齿时我的喜悦，他危险而大胆地走第一步时我的喜悦，他第一次自己系鞋带时我的喜悦，还有，他第一次看见圣诞老人时我的喜悦，这些喜悦对我而言，可以说还是记忆犹新的，因为那是一种真正发自内心的喜悦，当然，我也并没有只去体验这些成长阶段的乐趣和新奇感，同时我为了他们的成长执着和努力，因为那是我的责任。有时候，为了他们的成长可以得到令我满意的结果，作为一种手段，仅仅是手段，我考虑过“行贿”。不错，是“行贿”，坦白地说，我向伊丽莎白和约翰都干过好几次，我当时的想法是干好事的话一定有回报，这或许是诱使我去采取这种做法的原因之一。但是如果有时借助于“挂在鼻子尖上的胡萝卜”，能让他们能够达到看起来困难的目标的话，那对家里的全体成员来说，都是一件大好事，可是我采取这种策略只是偶尔玩一玩，或作为一种对他们的挑战。不过我是不会去过分的，不会让他们视之为经常报酬。

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

或许今天十分高兴，我想如果我把我享受的这些快乐回忆全部写成日记，那么会把好几本日记册写得满满的。在伊丽两岁生日的时候，他把巧克力蛋糕涂在脸上；伊丽莎白用玩具烤箱烤的小蛋糕是约翰最喜欢的东西，伊丽莎白还悄悄用过她妈妈的化妆品，穿过她妈妈的高跟鞋，还有约翰学校的盛装舞会，伊丽莎白学校的毕业舞会，还伊丽莎白第一次真正的幽会，我们都大吃一惊，感到她忽然像大人一样美极了……



……第四辑 (1911 ~ 1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

05/10/1927 阴

今天上午 10 点，我接到了一个电话，一个噩耗，班去世了。班的样子不断在我眼前浮现，班·里弗斯身高 1.80 米，体重 100 公斤，他的面孔崎岖不平，好像是花岗岩绝壁，而且正如太阳照在绝壁之上，他的面庞会发出光彩，他的一切都是那么美好，但现在却都一去不返了。早年他和我一样，都白手起家，而他生前的事业也相当庞大，是我最早的合作伙伴之一，之后我们便成了很好的朋友。我和他的集团在业务上也有着千丝万缕的联系，记得 1 个月前我们正在一起钓鱼，他对约翰也是留下了深刻的印象，他教育约翰应有坚强的性格，有一次他教约翰打棒球，曾对约翰说：你惟一应记住的就是不管受到什么打击都绝不应该倒下。

而现在，因为他的心脏，致命的心肌梗死，就这样倒下了，世事果真无常。由此可见，拥有身心健康是多么重要。人的生命应当附于身体，借此才能展现人生中多姿彩的一面，人们在青春年少时，就应为自己的健康责任，人们都认为自己有一个健康的身体是天理使然，因此虐待它，劳作过度，伤害它、粗暴地对待它，就成了人之常态，或许我们没有理解恩赐莫测的主将我们创造得何其纤毫不染，精致无比，而由此不对这心存感激。可能现代人所受的太大压力可以成为原因，大抵都了解这样一个事实，人们生活在一个充满紧张气氛的世界里，不安的因素，环绕在我们身边，城市中各种机器音响造成了一片紧张，人们的脸上言谈中，随处呈现着紧张，紧张已经完全深入于人们的生活中、工作中。压力，也无时无刻存在于人们的脑海之中，挥之不去。诚然，压力是当今社会的常用语，



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller

它所涵盖的内容是从有了人类以来就存在于我们日常生活中的一大要素，人们可能容易将压力想像成什么新奇的东西，住在洞穴中的我们的那些祖先，那些原始人，在用棍棒捕杀大型猎物时，就感受过高度的精神紧张，而这一直延续到今天，而祖先的生存环境中，由于生产力的低下，根本无法保证温饱，在他们行将饿死的时候，也不难能感受到神经的崩溃。

不过科学家把压力作为疾病的一种症候来加以系统的研究，还是在进入本世纪中叶之后。确定这一提法的是加拿大的研究者汉斯·塞里埃博士，他可以说是这一领域的先驱者。很多人在压力过多的生活中，往往深陷其中不能自拔，针对这种情况要开的处方可以说很多，而我想最重要的都是能够自我调节的简单处方，因此自我调节才是一种最为可靠，同时成本最低廉的方法，要想寻求内心的平静，就必须使自己的身心达到某种和谐状态。这应该是一种舒畅的，或者是自我感觉到空灵的状态，首先。可以将这三天内或者几年内挥之不去的私心杂念一扫而尽，接下来，当大脑恢复到沉静的状态，就可以用一颗平静的心，去处理一个个的问题，当然不要一次处理太多纷繁复杂的事情，换句话说，应该是若要培养最好的心态在某种程度上，就有必要清理一下我们的头脑，如果有一种静若止水的冥想式的心态，若能找出令人头脑清醒的最佳办法，无论我们碰到什么样的困难，都可以基本解决或更进一步的剖析。我想能够掌握这样的规律，使自己的压力，杂念一步步的减少，或许，班就不会在这么早的时候就离我们而去，而我 40 岁那年的经历，也让我充分认识到对于生命的重视是多么重要。

当时我既不吸烟，也不过胖，经常运动，胆固醇值也在正常标



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's



……第四辑 (1911~1928年)……

准，但当年的例行检查的测试结果，居然被诊断有狭心症，我非常奇怪，认为不太可能，因此就没有去注意什么，而到了第3天，我觉得胸部有了压迫感，后来又加剧起来，最终我住进了医院，4天后，我接受了手术的治疗，而感谢上帝的是，手术圆满成功，除了略微有点肺炎的迹象之外，所有的方面都已经完全恢复，两个月之后，我便出院回家了。而我想倘使没有这次的因病住院接受手术的治疗，我或许不会知道活着是一件好极了的事情，不知道拥有和家人一起度过的时间，以及享受这个世界上的好多东西会给我带来的欣喜的感觉。因此，我认为，感到不舒服的时候，一定要与医生联系，听一些有益的建议不让病症发展到连世界第一名医也无计可施的状态，另外，应去克服死亡的恐惧。

班的去世，让我想到了很多，但我认为不论是谁，都要常葆身心的和谐，善待自己的一生，爱家人和朋友，知道其可贵之处，我们往往濒死之时，才明白可爱的东西是如何地可爱，而事前就已明白这一点的人是幸运的——天堂是如此的美好。

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's

05/20/1927 小雨

今天去参加了班的葬礼约翰与我一起参加了。我看到班的亲属们都特别悲伤，或许是因为班的离去实在太突然，而他们根本没有做好充分的准备。

在墓地，神父为我的好友班做了最后的祈祷，我看到班的遗孀玛丽不禁大声的哭了起来，半个小时后，葬礼结束了，我向班的家属道以最真诚的安慰之后踏上了回家的路。

在车上，我与约翰还却沉浸在对往事的回忆上，而后来，我们开始对“友情”这一个很常用的名词进行了意见的交流，他问我是怎样看待友情的，我的观点当然是人不可能单独地生活在这个世界上的而毕竟是需要他人的支持和关怀。或许约翰平时并没有注意，他在进入商界后，社交圈子扩大了，而真正的朋友却少了。他现在每天都要和各种各样的人接触，比如工厂的工人，推销员，采购员，承销商以及政府官员，而在工作之外碰到的人，就更多更复杂了，数量上来讲，社交面的确扩大到了各个领域，各个阶层，而其中却没有几个是他的过从甚密的朋友，而在某种程度上来讲这些人又都应该是他的朋友，他觉得这些人总是戴着假面具，而与之相比，大学同学之间的感情要好很多。而我对他说，只是因为他进入商界的时间还不够太长，随着他事业的发展和你交往的人中都与你有着某种特定的关系，比如合作关系，商业关系，上下级关系，等等，这就使得你们的交往本身有着复杂性，他们必然与大学时代的朋友是迥然不同的，至少他们之间的关系不如大学同学之间那样的单纯，圣威廉姆斯·奥斯勒的名言对约翰曾起过一定的作用，“就年轻人而



……第四辑 (1911~1928年) ……

469

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



……第三辑 (1914~1928年) ……

470

言，幸福中最不可或缺的就是友情的惠赐。”我想这已经是一个比较有意义的真谛了，在人生道路上的波峰与波谷中，比起知音，其余的都不算很重要了。只有向他们，才可以夸耀自己的成功，可以倾诉失败与受挫时的苦水。开个玩笑，我曾考虑过，人的大脑所具有的能量当中，日常生活中所使用的只不过是微小的一部分，潜在能力的大部分都处于休眠状态，通过跟才华横溢的朋友进行推心置腹的交谈，才可以激活这部分大脑的潜力，充分发掘其能量，可以说没有比这更令人刺激的了，人生中所获得也莫过于此。

丰富自己人生的方法也在于此，约翰现在可以说是一个成功人士，因为他事业有成，有一定的资产和地位，而在人的正常情感好恶中，会受到相对多数人的欢迎，而想成为有钱人的朋友的人，究其原因，恐怕是他们会在有钱人身上得到更多的安全感，因此很多人都想把约翰当成他们的朋友之一。

诚然，当我的条件也符合这样几条时，也有很多人把我当成朋友，但以我的经历而言，有的人是打心底这样想的，而有的人只是表面现象，其中只是因为我的家财万贯的将我加入其朋友圈的人，且只是因为这一个理由的，我对他们都非常小心，至少在交往初期，我会注意去保护我自己，这样一来，有钱也未必是天下头等的美事，因为这样很有可能被一帮伪善的朋友所包围，他们的赞美之辞会滔滔不绝于耳，而这样，一个人很容易置身于虚伪奉承话的海洋里而无法自拔。幸运的是，在我有这样的财富之前，我便有了一批结下坚实友情基础的朋友，这种友谊是我所期望的，也是可以让我认为可靠，舒服的友谊，相对于约翰而言，他出生在一个家产颇丰的富豪之家，因此人们多少会戴着有色眼镜，以这种眼光去看待他，难

洛克菲勒日记 John D. Rockefeller's

免会出现一些朋友，而这些朋友是以虚伪的美言作为伪善装饰的人。正是有了财产，会使人防备之心大大增加，对于身边的人都要多加留心，要保持真正的友情，或者之类要得到正真老实忠诚的朋友的难度会大一些，但这并不代表就可以放弃去对朋友之间情谊的追求，当然要当会去辨别出这些朋友。

有些诚实厚道的人，惟恐有钱人误会他们诚挚的友情，总是与他们保持着一定的距离而不跟他们过分亲近。这些朋友会十分客气。当有钱人高兴地出席这些朋友的聚会，他们会对有钱人的行为打心眼里高兴，但同时他们又不送请柬给有钱人，这种人应该才是以礼相待，如果有礼在先，先接待他们，他们就会以礼相待，就会坦然邀请有钱人，有时候，我却对这种人的慎重态度有些反感，而其原因我自己也根本无法了解，这或许是人奇妙的特性和金钱共同造下的罪孽吧！为自己所尊敬，并抱有好感的人们所喜爱，自然会增强人的自信，因为我也懂得我会为对方所尊崇、所喜爱，希望把我当成交心的对象，甚至成为伴侣，虽说有时我会厌恶那些态度慎重的人，但令我特别开心的，或者叫人极为快乐的应酬还是那些我自己对其抱有真正的感情的人发出的宴会邀请。

友谊与感恩一样，不是自然到来的，它是我们主动把自己交付给所爱的人的结果，没有比这种报酬率更高的投资了，同样，我们追求着名与利，当这些都成为囊中之物时，若没有人一同分享，更是毫无价值的，因此我个人的成功就是从培养友谊着手。在我的脑中，亲朋好友的定义是很苛刻的，因为一起哭泣流鼻涕的人为数不少，可是从心底与你同快乐的人却不甚多，所以亲朋好友就是对我的成功从心而喜且不夹任何嫉妒心的朋友，这些人看到我的成功会



……第四辑 (1911~1928年)……

洛克菲勒日记

John D. Rockefeller's



第四辑 (1911~1928年)

472

从心底喜悦，我可以坚实决心，将成功再一次重演。在友情中，最重的负担莫过于一荣一损，一方得势一方落难。无论怎样的亲密的朋友，即使是在婚姻生活中的伴侣，有时也会不堪这种过分紧张的压力而导致关系破裂的事件发生，至于众多的肤浅的友情，因为同样的理由一去不复返，就更是稀松平常的事情了。而我是感到无法单独生存的，当我喜悦或痛苦的时候，是希望有人可以与我分享的，我身边不乏亲密的朋友，但我也知道要找到一个真正的知己是很不容易的，因为他们可以同我彼此打开心灵的窗口，去相互信赖，分享，给予，授取，享乐，有烦恼的事情时互表达同情心，而当批评是有益之时会直言不讳；当信心不足需要鼓励时，会及时伸出援助之手。在这个世界上，许多方面与我或其他别的任何人所有想法一致的人是不多的，一旦发现了一位，我肯定会抓住不放，因为这实在是一个稀世珍宝，一旦找到了真正的朋友，我会与之缔结良好的友谊关系，去维持需要相互帮忙，花一定的时间与精力为对方稍为操心，我想应该至少每月电话联系一次，两个月要共同进晚餐一次等等，这一切都是十分十分必要的，而时间相隔不应该很长，两人之间的关系也应该时常去检查，修缮，不会因为怠慢而疏离了朋友，我的友情是不时需要修枝润色的，我想约翰可以把握好这些要点，他会在身边多出许多信得过的朋友。

说到班，我与他的友情，我想用一个故事来纪念我们因他的死亡而逝去的友情，在一战期间，英军为了和敌军争夺一个高地，派了一支先锋冲击队，一个名叫威尔的士兵紧张地盯住了先锋队员的身影，因为他的好朋友杰克在那个先锋队里，杰克背着冲锋枪刚刚跃过第一个战壕时，对方的一排子弹射了过来，他倒了下来。没过

洛克菲勒日记

Johann D. Rockefeller's

多久，其他的冲锋队战友也相伴中弹倒下，战场上有了一个短暂的寂静，而这时威尔已经按捺不住，他放下望远镜，跑到司令跟前，说要把杰克背回来。而司令却反对他的做法，因为杰克可能已经牺牲了，而上级也下达命令准备撤退，而威尔只说了一句“不，我一定得去！”便头也不回地冲向了战壕，而这时，德国军队的子弹打破了这暂时的寂静，威尔也扑倒在地上，他的腿部中弹了，他抬头望了望，杰在就躺在他前方不远的地方，他用尽了全身的力气爬到杰克身边，扳起杰克低垂的头，他的脸已经如同一张白纸，气若游丝，他握住威尔的手，用最后的力气说到：“威尔，我就知道，你会来的。”我想这个名为《值得》的故事多少有些赚人眼泪的成分，但其中所表现的友情是令我羡慕不已的，班这个朋友，至少我个人认为是一个值得去交的朋友。



……第四辑 (1911~1928年) ……

洛克菲勒日记 *John D. Rockefeller's*

10/03/1928 晴

今天是我与朱利结婚的周年的日子，我认为在我的日记里，应该出现她的名字，因 40 多年来，我们经历了各种各样的事情，我们一起创造的两个出色的孩子至今仍是我们最大的财富，我与她在好几个地方安置了舒适，快乐的家，每一处都是她布置的美丽的屋子，但她所带来的氛围更加美丽。

年轻时我最初是被她的美丽所吸引，但没有多久便倾慕于她的仁爱之心，在那之前我还从未遇到过像她心肠这么好的人，至今还没有遇到过

她和我都尊重对方的人格，容忍对方嗜好、意见和习惯。简言之，我们二人既是完全独立的人，又在婚姻生活的框架内一起过得很和谐。即使是夫妻，既然是两个人，就难免有时意见相左，或者发生争论。我们也有过这种事。但是，我最为感激她的，是你把我作为一个完整的人接受下来。你还具有如此宽容的心，只要我不违反社会的法律准则，道德约束，她都允许我按自己的喜好去做。我要深深地感谢她如此宽宏大量。我也希望她能任意做她所喜欢的事。

因为她为我牺牲的太多了，虽然为对方奉献一切是幸福婚姻的关键所在，我也认为这是衡量彼此爱情深浅的标准，但她为我做得多过我为她做的，无法胜数，因此让我心存感激。

若今后我们可以更长久的活下去，我想我会尽最大努力去回报她，但我觉得她的热心肠，又可能变成我们主观愿望而已了，我深深地爱着她。



……第四辑 (1911~1928年) ……



点评：1911～1928年

老年的洛克菲勒的心理状态是怎样的，或许从他的日记可以窥见。在这段时间内，他的日记与之前的日记风格有了一定的不同，主要变化在于偏重于对于儿女们教诲与忠告，同时，对于自己传奇的人生开始了一种近于思想者般的总结，虽然不成为一定的系统，有时看上去似乎有些散乱，但是其教诲与忠告对于其儿女是十分重要的。正所谓一个人接受别人的忠告，可以避免重蹈不必要的覆辙；接受新知，可以使一个人的生活多彩而充满喜悦；接受不同的声音，可以使思考延展而有深化的美丽。他知道，接受是一种健康的生活态度，如果接受了正确有益的忠告，不但可以增加个人力量，而且可以帮助一个人树立正确的人生观，使人具有前进的希望和动力。

他以白手起家，直至获得了空前巨大的成功，积累了巨大的财富，这其中他跌的跟头不在少数，但每一次挫折过后，他却可以勇敢，顽强地站起来，心无旁骛，勇敢继续前进。出于对于儿女的爱，为了他们的成长，在这一时期，他以自己一生的经营之道告诫子女财富不在赚钱之中，而在于使人在赚钱中如何作人，作一个好人，一个正直的人，从他的日记中，可以看出他对儿女的真情的流露其内容也是十分宽泛，充满了对儿女成长的种种关怀，以一种智者的眼光，看待他们身上出现的种种问题，在这个时候，他不仅是其儿女的父亲，更是他们生活中的朋友，工作中的老师，作为一个真正



……第四辑 (1911～1928年) ……

洛克菲勒
John D. Rockefeller's **日记**

的智者，他不仅为自己开辟了一条光明的道路，也为别人照亮了前进的方向。

——迈克尔·D·波顿



……第四辑
(1911~1928年)……